

Ethische Dilemmata im Bankensektor: eine Untersuchung inter- und intrapersoneller Konfliktsituationen

Von der Fakultät für Wirtschaft, Recht und Gesellschaft der
Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus-Senftenberg
zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Dipl.-Kfm. Carsten Eberhard Schmitz

geboren am 23. August 1974 in Bonn

Vorsitzender: Prof. Dr. Kay Hempel
Gutachter: Prof. Dr. Magdalena Mißler-Behr
Gutachter: Prof. Dr. Hans Friesen

Tag der mündlichen Prüfung: 11. Oktober 2016

Zusammenfassung

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit werden ethische Dilemmata als inter- und intrapersonelle Konfliktsituationen innerhalb des Bankensektors untersucht. Den thematischen Untersuchungsrahmen und Analysekontext bildet dabei die vergangene Weltfinanzkrise der Jahre 2007 und 2008, die insbesondere Fragen nach der Verhältnisbestimmung von Ethik und Ökonomik aufwirft.

Hierzu erfolgt zunächst eine systematische Analyse einer grundsätzlich sinnvollen Verortung und Berechtigung von Ethik und Moral in die ökonomischen Prozesse und Realitäten des Bankensektors. Zu diesem Zweck wird ein Kanon ethischer Begrifflichkeiten konzipiert, der spezifisch auf den Bankensektor zur Bestimmung und Analyse ethisch relevanter Aspekte angewendet wird. Als theoretische Leitplanken und Vergleichstheorien dieser Arbeit fungieren im Untersuchungsverlauf die disjunkten wirtschaftsethischen Konzepte der „Ökonomischen Ethik“ und der „Integrativen Wirtschaftsethik“.

Hiernach erfolgt die Untersuchung des Modells des Homo Oeconomicus als bislang bedeutendstem Modell zur Abbildung und Analyse von Anreizmechanismen und Vorteilserwartungen wirtschaftlicher Akteure im Kontext intrapersoneller Konfliktsituationen. Im Ergebnis zeigt sich, dass dieses Modell zwar zur Offenlegung von systematisch bedingten Fehlanreizen und Defekten auf der wirtschaftlichen Rahmenordnung beitragen kann, jedoch gewisse Unschärfen aufgrund der Vernachlässigung kommunikativer und interaktionsspezifischer Aspekte beinhaltet. Die Analyse des Gefangenen-Dilemmas sowie der Principal-Agent-Theorie im Bereich interpersoneller Konfliktsituationen offenbart dann den systematischen und strukturellen Problemaufriss für ökonomische Aspekte in Form der jeweils vorzufindenden Ausbeutungsbefürchtungen und -anreize bei den beteiligten Akteuren, die im Ergebnis stets suboptimale Ergebniskonstellationen herbeiführen.

Die Übertragung der aus den genannten Modellen erarbeiteten Erkenntnisse führt dann anhand von drei spezifisch beleuchteten Bankgeschäften (Kredit-, Wertpapier- und Einlagengeschäft) zu dem Ergebnis, dass ethische Dilemmasituationen und Konfliktpotenziale in realen Bankprozessen vorzufinden sind, was über Praxisbeispiele der genannten Geschäftsarten nachgebildet und validiert wird.

Abschließend zeigt die Untersuchung auf, dass zur notwendigen Implementierung von moralfördernden Anreiz- und bestandsfesten Sanktionsmechanismen innerhalb ökonomischer Prozesse die größtmögliche Realisierungswahrscheinlichkeit auf der Makro-Ebene vermutet werden muss. Eine Verortung auf die Mikro- und die Meso-Ebene zeigt hingegen, dass aufgrund der unverhältnismäßigen Moralanforderungen an die einzelwirtschaftlichen Akteure und der Gefahr, tendenziell amoralisches Verhalten in den relevanten Märkten zu befördern, diese beiden Handlungsebenen als systematische Orte für Moral in einem ökonomischen Kontext ausscheiden.

Abstract

This thesis covers the identification and analysis of ethical dilemmas as interpersonal and personal conflict situations within banking industry. In this context the bygone financial crisis with its economic peaks in 2007 and 2008 especially raised issues and corresponding aspects regarding the appropriate relation between ethics and economics.

Firstly, a methodical analysis for the useful implementation of ethics and morality into banking industry's processes and conditions is examined. For that purpose a catalogue of ethical terminologies has been conceived for the specific utilization and detection of ethically relevant aspects within banking industry. Furthermore, the so called „Ökonomische Ethik“ and „Integrative Wirtschaftsethik“ as specific theories in the German-speaking area are used in this thesis for theoretical comparison and academic discussion.

Secondly, the economically important and abstract model of the „Homo Oeconomicus“ is evaluated for the illustration and analysis of incentive mechanisms and benefit expectations for personal conflict situations. As a result, the Homo Oeconomicus model is useful for unveiling systematic disincentives and defects on the macroeconomic sphere, but reveals vague results based on neglected aspects of communication and interaction.

Afterwards the „Prisoners dilemma“ and the „Principal-agent-theory“ demonstrate the systematic and structural problems for economic aspects and processes within interpersonal conflict situations based on the stimulus and simultaneous fear for exploitation between the parties involved. In the end only suboptimal results occur within these theoretical models.

Thirdly, all knowledge gained by analysis of the aforementioned aspects is assigned to three processes of banking business (credit processes, securities processes and deposit processes) and indicates that at least these selected banking processes contain ethical dilemmas and capabilities for interpersonal and personal conflict situations.

Finally, the analysis shows that optimal conditions for the implementation of incentive mechanisms and a corresponding system of sanctions to support additional morality within economic processes might only be seen on the macroeconomic sphere.

The micro- and mesoeconomic areas need to be rejected as potential solutions for more morality in economic aspects, because of disproportional demands towards the parties involved and the immanent risk to (unconsciously) enhance immoral activities.

**Meinen Eltern
in tiefer Dankbarkeit**

Danksagung

Die vorliegende Arbeit ist mit der liebevollen und mein Vorhaben bestätigender Unterstützung vieler mir wichtiger Menschen entstanden. Mein Dank gilt ferner jenen, die sich für mein Promotionsvorhaben interessiert, sich mit ihm thematisch auseinandergesetzt oder es ideell bereichert haben, ohne sie alle namentlich erwähnen zu können.

Meiner Doktormutter, Frau Professor Dr. Magdalena Mißler-Behr, danke ich für die Bereitschaft zur Übernahme des Erstgutachtens und die Betreuung meiner Arbeit, was stets ein produktives und freies Arbeiten ermöglichte.

Ein besonderer Dank gilt Herrn Professor Dr. Hans Friesen, der nicht nur als Zweitgutachter meiner Arbeit fungierte, sondern dessen Expertise gegenüber wirtschaftsethischen Problemkreisen mich stets beeindruckt hat. Seine bereichernden Anregungen gaben Kraft und Zuversicht für die Vollendung, wobei er mir stets sein offenes und unvoreingenommen fachliches Gehör schenkte.

Der größte Dank schließlich gebührt aber meinen Eltern, Maria-Luise Schmitz und Dr. Eberhard Schmitz (†), der leider die Vollendung meiner Arbeit nicht mehr miterleben konnte, für ihre uneingeschränkte und nicht endende Unterstützung und Bestärkung. Nicht zuletzt danke ich aber insbesondere meiner Frau Nadine, die mir mit unermüdlicher Kraft und unerschöpflicher Geduld fortwährend in Liebe zur Seite stand.

Ihnen sei diese Arbeit in Dankbarkeit zuempfohlen.

Erkrath im Oktober 2016

Carsten Eberhard Schmitz

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XI
Symbolverzeichnis	XII
1 Ausgangslage	13
1.1 Aktueller Stand der Forschung zur Wirtschaftsethik	21
1.1.1 Ökonomische Ethik	24
1.1.2 Integrative Wirtschaftsethik	30
1.2 Aktuelle Situation an den Finanz- und Kapitalmärkten	35
1.3 Fragestellung und Zielsetzung	41
2 Einordnung des Forschungsvorhabens	49
2.1 Aufbau der Arbeit und Methodik	51
2.2 Schematische Abgrenzung der zentralen Untersuchungsgegenstände	55
2.2.1 Ethik	56
2.2.2 Dilemma	58
2.2.3 Bankensektor	62
3 Verortung der Ethik als Bezugspunkt der Untersuchung	64
3.1 Ethik als theoretisches Gerüst für eine praxisbewährte Moral?	65
3.2 Tauglichkeit der Ethik im betriebswirtschaftlichen Kontext	71
3.3 Die Begründetheit der „Ökonomischen Ethik“ nach Karl Homann	76
3.4 Die untersuchungsspezifische Relevanz der Sozialethik	79
3.5 Zentrale Begriffe der Ethik und ihr Konnex zu bankspezifischen Problemfeldern	87
3.5.1 Vertrauen	90
3.5.2 Gerechtigkeit	95
3.5.3 Nachhaltigkeit	98

3.5.4	Gier und Mäßigung	101
3.5.5	Treu und Glauben	105
3.5.6	Verantwortung	107
4	Die handlungsinduzierte Qualität der Moral und ihr Verhältnis zur Ethik	112
4.1	Die Moral in objektiver Dimensionierung	116
4.2	Die Moral in subjektiver Dimensionierung	119
4.3	Homo Oeconomicus: Handlungsmechanismen ökonomischer Akteure	124
4.3.1	Die Bedeutung des Homo Oeconomicus im Analysezusammenhang	126
4.3.2	Definitiorische Herleitung und kritische Auseinandersetzung	128
4.3.3	Tauglichkeit des Homo Oeconomicus im Rahmen des Untersuchungsziels	141
4.4	Das Dilemma als (teil-)subjektive Herausforderung und seine Komponenten	147
4.4.1	Das Gefangenens-Dilemma als nicht-hierarchisches Referenzbeispiel	152
4.4.2	Die Principal-Agent-Theorie als hierarchisches Dilemma	159
5	Der Bankensektor und ethisch relevante Problemfelder	167
5.1	Klassische Bankgeschäfte als mögliche Orte ethischer Dilemmata	178
5.1.1	Kreditgeschäft	180
5.1.2	Wertpapiergeschäft	182
5.1.3	Einlagengeschäft	185
5.2	Intentionsspezifische Implikationen der selektierten Bankgeschäfte	186
5.2.1	Mittelverwendung: Investition als ertragsintendierte Handlung	188
5.2.2	Mittelverwendung: Spekulation als risikointendierte Handlung	191
5.2.3	Mittelherkunft: Verschuldung als existenzrelevante Handlung	194
5.3	Exkurs: Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)	196
5.4	Exkurs: „Ethik-Banken“ als sinnvolle Alternative?	204
6	Ethische Dilemmata als Praxisfälle im Bankensektor	213
6.1	Hinführung auf die Praxisfälle	213

6.1.1	Fall 1: Kreditgeschäft	215
6.1.2	Analyse zu Fall 1	216
6.1.3	Fall 2: Wertpapiergeschäft	220
6.1.4	Analyse zu Fall 2	220
6.1.5	Fall 3: Einlagengeschäft	224
6.1.6	Analyse zu Fall 3	224
6.2	Zielsetzung der skizzierten Fälle	228
7	Lösungspotenziale wirtschaftsethischer Handlungsebenen	232
7.1	Mikro-Ebene: Der Bankmitarbeiter als singulärer Akteur	233
7.2	Meso-Ebene: Die Bank als institutionalisierter Akteur	235
7.3	Makro-Ebene: Der Bankensektor als relevanter Handlungsraum der Akteure	237
8	Conclusio	241
8.1	Zusammenfassung der Erkenntnisse	242
8.2	Beantwortung der zentralen Fragestellung der Untersuchung	246
8.3	Abschließendes Gesamturteil	249
8.4	Ausblick für die Zukunft	256
	Literaturverzeichnis	262
	Rechtsquellen- und Rechtssprechungsverzeichnis	CCCVII

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	=	Absatz
AG	=	Aktiengesellschaft
AktG	=	Aktiengesetz
Anm.	=	Anmerkung(en)
AZ	=	Aktenzeichen
BdB	=	Bundesverband deutscher Banken e.V.
BGBI.	=	Bundesgesetzblatt
Bil.	=	Billion(en)
bspw.	=	beispielsweise
d.	=	des/der
DAX	=	Deutscher Aktienindex
DCGK	=	Deutscher Corporate Governance Kodex
Ders.	=	derselbe
Dies.	=	dieselbe(n)
Dtn	=	Deuteronomium (5. Buch Mose)
ECOFIN	=	Economic and Financial Affairs Council
eG	=	eingetragene Genossenschaft
EKD	=	Evangelische Kirche in Deutschland
EU	=	Europäische Union
e.V.	=	eingetragener Verein
evtl.	=	eventuell
Ex	=	Exodus (2. Buch Mose)
Ez	=	Buch Ezechiel
EZB	=	Europäische Zentralbank
f.	=	folgende
ff.	=	fortfolgende

GE	=	Geldeinheit(en)
grds.	=	grundsätzlich
Hrsg.	=	Herausgeber
i.d.R.	=	in der Regel
IRS	=	Internal Revenue Service
i.S.d.	=	im Sinne des/der
IWF	=	Internationaler Währungsfonds
Kap.	=	Kapitel
Lev	=	Levitikus (3. Buch Mose)
LIBOR	=	London Interbank Offered Rate
m.E.	=	meines Erachtens
Mio.	=	Million(en)
Mrd.	=	Milliarde(n)
o.V.	=	ohne Verfasser
S.	=	Seite(n)
SEC	=	United States Securities and Exchange Commission
Sec.	=	Sektion (engl.: „section“)
u.a.	=	unter anderem
u.ä.	=	und ähnliche
USA	=	Vereinigte Staaten von Amerika
Verf.	=	Verfasser
vgl.	=	vergleiche
WpHG	=	Wertpapierhandelsgesetz
z.B.	=	zum Beispiel
Ziff.	=	Ziffer

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: „Untersuchungsrelevante Modellkonzeptionen zur Wirtschaftsethik“	23
Abbildung 2: „Übersicht der verschiedenen Ethikformen“	57
Abbildung 3: „Der Zusammenhang zwischen Moral, Ethos und Ethik“	68
Abbildung 4: „Systematische Einordnung der Sozialethik“	81
Abbildung 5: „Das Vertrauens-Ranking 2010“	93
Abbildung 6: „Ergebnismatrix des Gefangenen-Dilemmas“	154
Abbildung 7: „Grundstruktur der Principal-Agent-Theorie“	161
Abbildung 8: „Zwei Arten von Verhaltenskodices“	198
Abbildung 9: „Kriterien ethischer Geldanlagen“	208
Abbildung 10: „Kriterienkatalog zur Behandlung ethisch relevanter Konflikte“	214
Abbildung 11: „Lösungspotenziale wirtschaftsethischer Handlungsebenen“	239

Symbolverzeichnis

£	=	Britische Pfund (Währungseinheit)
€	=	Euro (Währungseinheit)
§	=	Paragraph
%	=	Prozent
\$	=	US-Dollar (Währungseinheit)

1 Ausgangslage

Die globale Ökonomie und insbesondere der Bankensektor befinden sich nach einer der schwersten und zugleich systembedrohendsten Finanzkrisen¹ in einem mittlerweile moderaten und in einigen Ländern sogar fast schon wieder aufschwungartigen Wiederbelebungsprozess, obgleich weiterhin in einigen Ländern der europäischen Wirtschaftszone, wie etwa Griechenland, Spanien, Portugal oder Italien, akute nationale Staatsschuldenkrisen erneut aufkommen und die jeweiligen Länder erheblich belasten.² Dennoch bewegen sich die Prognosen für das Wirtschaftswachstum in Deutschland und anderen Ländern nach massiven Einbrüchen mittlerweile wieder in stabileren Dimensionen als zu den Hochzeiten der Finanzkrise.³ Auftragseingänge bei Industrie und Handel belegen ein erstarkendes Wachstum,⁴ Arbeitslosenzahlen befinden sich in Abwärtstrends und eine generelle Konsolidierung der Weltwirtschaft scheint in Ansätzen wieder erkennbar.⁵ Nur schemenhaft sind noch einige Ausläufer der vergangenen Finanzkrise zu erkennen, so scheint es zumindest.

Und dennoch: Die Weltfinanzkrise hatte mit ihren ungeheuren volkswirtschaftlichen Auswirkungen die ökonomische Konstitution der Industrieländer und insbesondere der führenden Wirtschaftsnationen der Welt fest in ihrem Griff. Zu tiefgreifend waren die ökonomischen Folgen, die nicht nur - vom amerikanischen Boden ausgehend⁶ - die USA selbst, sondern auch Europa und Asien in ihren Grundfesten erschütterten. Den konkreten Ausgangspunkt und die ursächlich mittelbar oder unmittelbar Verantwortlichen für diese globale Finanzkrise, die größte und umfassendste ihrer Art seit der Nachkriegszeit,⁷ konkret zu benennen, stellt jedoch eine Herausforderung ungeahnter Größe dar. Sie ließe sich doch anhand der häufig vorgenommenen Schuldzuweisungen an die entsprechenden Finanz- und Kapitalinstitutionen, wie z.B. Universalbanken, Börsen und Investmentbanken, aber auch

¹ Die hier thematisierte Finanzkrise der Jahre 2007-2009 soll im Folgenden klar abgegrenzt werden von den aktuellen (Staats-)Schuldenkrisen, die bspw. in Griechenland, Spanien, Portugal, Zypern oder anderen Nationen vorherrschen.

² Vgl. DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (2011), S. 16 oder BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2010a), S. 12.

³ Vgl. BUNDESREGIERUNG DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND (2011).

⁴ Vgl. DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (2011), S. 17.

⁵ Vgl. BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2011). Die Arbeitslosenquote für Gesamt-Deutschland sinkt im Mai 2011 auf 7,0 %, was einer absoluten Anzahl von weniger als 3 Mio. Arbeitslosen entspricht.

⁶ Vgl. FUNK (2008), S. 17.

⁷ Vgl. CLEVER / RAMB (2010), S. 53.

Regierungen, Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, in den Augen des Verfassers nur unzureichend begründen und entspräche einer vice versa ungewollt einseitigen Positionierung hinsichtlich des in der Vergangenheit Geschehenen.

Jedoch bietet die vergangene Weltfinanzkrise in den Augen des Verfassers ein beredtes Zeugnis von dem Vorhandensein ethischer Dilemmata (auch) in diesem konkreten Wirtschaftsbereich. Er kann nicht nur durch seine Verquickung in viele Bereiche der modernen Ökonomie, sondern erst recht durch die damit ausgelösten Folgen und Erschütterungen als genuines Beispiel dafür angeführt werden, den Blickwinkel in concreto auf die Verzahnung von ethischen und ökonomischen Fragestellungen vertiefend zu richten.

In diesem Kontext stellt sich mithin die unweigerliche Frage nach gesamtwirtschaftlichen Anreiz- und Regelungsmechanismen sowie einem wirtschaftlichen Allokations- und Distributionsprozess der weltweiten Finanz- und Kapitalressourcen, der dazu führen konnte, dass die globale Finanzkrise in einer solchen Dimensionierung auftreten konnte. Dass dabei insbesondere Banken in der Ökonomie eine herausragende Position⁸ als Intermediär, Bereitsteller von Liquidität oder Investitionskapital, als Gläubiger und zeitgleicher Schuldner, einnehmen, ist unbestritten und soll hier auch nicht erörtert oder diskutiert werden.⁹

Doch scheint es so, als seien die Folgen und Nachwehen der Krise noch keineswegs verklungen. Zwar suggerieren aktuelle Zahlen eine spürbare Erholung der Gesamtwirtschaft, von einem Ende der Krisenfolgen im Bankensektor kann aber in keinem Fall gesprochen werden, zeigt sich doch insbesondere noch in weiten Teilen der Bevölkerung ein erheblicher Vertrauensverlust und mangelnde Zuversicht in die Stabilität der Finanzmärkte. So ist kein anderer Wirtschaftssektor in so exponiertem Maße hierauf angewiesen, wie der Bankensektor, um beispielsweise im Rahmen des Einlagengeschäftes die entgenommenen Kundengelder zur Ausreichung von Unternehmenskrediten zu transformieren. Zudem sorgt weiterhin anhaltendes Misstrauen zwischen den beteiligten Finanzinstituten dafür, dass seitens nationaler Notenbanken oder der EZB erhebliche Summen an liquiden Mitteln in die Märkte geschleust oder die Refinanzierungssätze zur Liquiditätsbeschaffung¹⁰

⁸ Vgl. WALLACHER (2010), S. 290.

⁹ Vgl. KOSLOWSKI (1997), S. 11 oder THIELEMANN / ULRICH (2003), S. 41 f.

¹⁰ Der Rat der EZB hatte am 7.11.2013 den Leitzinssatz für den Euro-Raum auf einen historischen Tiefststand von 0,25% gesenkt. Vgl. EUROPÄISCHE ZENTRALBANK (2013), S. 5 ff.

stark gesenkt werden mussten, um die dringend notwendige Stabilisierungs- und Regenerationsbasis für die betroffenen Volkswirtschaften sicherstellen zu können.

Denn trotz der Folgen der Finanzkrise - allein in den USA verloren über vier Mio. Familien durch Zwangsvollstreckung ihr Haus, weitere viereinhalb Mio. stecken bereits im Prozess der Zwangsvollstreckung oder sind mit ihren Hypothekenraten im Verzug¹¹ - scheint die Wirksamkeit der ergriffenen Maßnahmen zur Stabilisierung und Konsolidierung der Banken- und Finanzwelt zweifelbehaftet.¹²

Als vermeintliche Maßnahme zur Gegensteuerung hat sich beispielhaft in Deutschland gezeigt, dass die Erteilung von Bürgschaften und Staatsgarantien oder die Beteiligung des Bundes an Kreditinstituten¹³ entweder nicht die gewünschte Wirkung entfaltet haben¹⁴ oder aber verkannt wurde, welche grundlegenden Veränderungen notwendig sind. Ferner ist zu diskutieren, welcher weitere - bislang vermeintlich vernachlässigte - Themenkreis, nämlich die Schaffung von Anreizsystemen, die wirtschaftliches Handeln fördern und dazu beitragen, dass Moral mit dem „wohlverstandenen bzw. reflektierten Eigeninteresse“ der ökonomischen Akteure vereinbar wird, in den Fokus der Betrachtung genommen werden muss.¹⁵

In einer immer noch von teilweise enthemmten Gewinnsteigerungen, Rendite- und Umsatzausweitungen¹⁶ dominierten Banken- und Finanzwelt scheinen die mit der Krise verbundenen, erdrutschartigen Verluste, Unternehmensliquidationen, Fälle ungekannter Arbeitslosigkeit, private Armut und der Verlust der Altersvorsorge vieler Betroffener in keinsten Weise dazu beigetragen zu haben, sich mit den Fragen eines fundamentalen Wandels der Rahmenbedingungen auseinander zu setzen. Dass Banken als Wirtschaftsakteure auch dem wettbewerblichen Umfeld und somit der eigenen Existenzsicherung Rechnung tragen müssen und sollen, darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass durch die Finanzkrise erhebliche Schieflagen in der bestehenden Finanz- und Kapitalordnung vermutet werden müssen, die

¹¹ Vgl. FINANCIAL CRISIS INQUIRY COMMISSION (2011), S. 7 oder SCHÄFER (2009), S. 31.

¹² Inwieweit hierbei die geplanten Neuregelungen der EU hinsichtlich der vorrangigen Haftungszuweisungen an Aktionäre, Gläubiger und Kunden bei in Existenznot geratenen Banken einen wirklichen Paradigmenwechsel darstellen und sich dadurch auch eine Abkehr von dem Prinzip des „too big to fail“ durchsetzen wird, bleibt zukünftig abzuwarten. Vgl. RAT DER EUROPÄISCHEN UNION (2013).

¹³ Aktuell hält die Bundesrepublik Deutschland bspw. 25% plus 1 Aktie an der Commerzbank AG.

¹⁴ Z.B. bei der Hypo Real Estate, Commerzbank AG, IKB oder WestLB AG.

¹⁵ SUCHANEK (2007), S. 49.

¹⁶ Dabei steht keineswegs die Sinnhaftigkeit einer Gewinnerzielungsabsicht per se zur Diskussion, sondern vielmehr das Vorhandensein offener Regelungsflanken und -mechanismen, die ökonomisch schädliche und nicht wünschenswerte Markttendenzen ermöglichen.

moralinkompatible Handlungslücken offenbarten und letztlich zum Schaden vieler auch ausgenutzt wurden.

Man könnte den Eindruck gewinnen, dass trotz der Wucht der Krise, deren Gesamtvolumen bezeichnenderweise nur noch in Einheiten von Billionen US-Dollar quantifiziert wird,¹⁷ ein Umdenken bzw. kritisches Hinterfragen der zuletzt betriebenen Wirtschaftsursachen und Finanzgepflogenheiten nicht eingesetzt hat. Vielleicht waren die Erschütterungen und Verluste - so verwunderlich dies vielleicht zunächst klingen mag - noch nicht schwer genug, um einem diametralen Veränderungsprozess den Weg zu bereiten.

Doch nun, wo die wirtschaftlichen Folgen der Krise ihren deutlichen Erosionscharakter zu verlieren scheinen oder mancherorts bereits verloren haben und auch die mediale Berichterstattung zu den Ausläufern der Finanzkrise nahezu verklungen scheint, darf bewusst in einer zeitlichen Rückschau zu den vergangenen Ereignissen gefragt werden, ob und mit welchen Konsequenzen konstitutive Lehren aus der Krise gezogen wurden.

Abseits aufgelegter Rettungspakete für in Finanznot geratene Staaten der Europäischen Union¹⁸ bedingen sich zum Großteil weiterhin die alteingesessenen Marktakteure, von denen bspw. nur einige insolvenzbedingt aus dem Markt ausschieden,¹⁹ in den Zirkeln der internationalen Finanzwelt.

Trotz der im Zuge der Finanzkrise eingetretenen Erschütterungen scheinen die genuinen Mechanismen vor allem der Finanzwelt in unbeirrbarer Weise fortzubestehen.²⁰ Dabei zeigen gerade die in dem Bankensektor aufgetretenen Störungen, welche ungeheure Wucht und Destabilisierungswirkung die Finanzkrise nicht nur für den Bankensektor selbst,²¹ sondern damit einhergehend für die weltumspannende Wirtschaft hatte.

¹⁷ Einer Studie der Commerzbank AG aus dem Jahre 2009 zufolge, werden die globalen Kosten der Finanzkrise auf ca. 10,5 Bil. \$ geschätzt. Neuere Zahlen gehen von 12 bis 14 Bil. \$ aus.

¹⁸ Zu den im Rahmen der Finanzkrise unternommenen staatlichen Rettungsmaßnahmen vgl. SCHÄFER (2012), S. 11 ff.

¹⁹ Prominentestes Beispiel war die im September 2008 aufgelöste Investmentbank Lehman Brothers Inc. Eine Liste der - insbesondere im Zuge der Finanzkrise - geschlossenen Banken in den USA findet sich bei FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORPORATION (2011).

²⁰ Dies bezieht sich in erster Linie auf die Zahl an Meldungen über Bonuszahlungen, Gratifikationen oder Abfindungsleistungen, die die öffentlichen Gemüter erhitzen. Dabei wird zuweilen häufig übersehen, dass diesen Zahlungen rechtsgültige Vertragsvereinbarungen zugrunde liegen.

²¹ Am 14.9.2007 erlebte die Northern Rock Bank in Großbritannien den ersten Bank Run seit mehr als einem Jahrhundert, als die erschreckten Bankkunden über 1 Mrd. £ abhoben. Vgl. dazu SINN (2009), S. 65; SCHILDBACH (2010), S. 2 oder SCHARFF (2009), S. 5.

Eine Aufarbeitung der Geschehnisse schien und scheint weiterhin aber schon daran zu scheitern, dass die internationalen Finanzverflechtungen und konkreten Vorkommnisse in einzelnen Geschäfts- und Investmentbanken, Pensionsfonds oder Versicherungen wenig greif- und durchdringbar waren und auch nur in Ansätzen publik wurden. Auch wenn sich das Gesamtbild der Krisenausmaße offenkundig zeigte, verblieben doch - von wenigen exponierten und in besonderem Maße betroffenen Banken - die fehlinduzierenden und brüchigen Markt- und Anreizmechanismen sowie persönliche Verwerfungen Einzelner im Dunkeln. Dem Betrachter boten nur die Medien und die kontinuierlichen Krisenreporte von Regierungsvertretern auf nationaler, wie europäischer Ebene ein Medium, um die Auswirkungen der Finanzkrise in verständlichen Dimensionen zu begreifen. Berichte über unvorstellbare Verlust- und Abschreibungshöhen dominierten die Berichterstattung für die Öffentlichkeit, die sich einer zunehmenden Ohnmacht über die Auswirkungen der Krise ausgesetzt fühlte.²²

Resignation und Wut machten sich im Verlauf und speziell im Nachgang der Krise bei denjenigen breit, die entweder durch eigene Verluste selbst betroffen waren oder an der Unangreifbarkeit und dem mangelnden Verantwortungsbewusstsein der vermeintlichen Verursacher verzweifelten. Darüber hinaus vermochten es auch kompetente Experten nicht, die Verflechtungen der internationalen Finanzvehikel und Produkte in völliger Klarheit schlüssig und transparent zu durchdringen.²³

Recht schnell und unisono schienen dabei mit den Geschäfts- und Investmentbanken die Schuldigen gefunden zu sein, waren es doch vornehmlich und vermeintlich diese Institutionen, die aufbauend auf einer Immobilien-Hausse²⁴ in den USA bei fortschreitend abnehmender Bonität und steigender Verschuldung ihrer Darlehensnehmer²⁵ die vorhandenen Forderungen

²² Ähnlich PIES (2014), S. 32.

²³ Beispielhaft sei hier auf das Finanzinstrument der Asset Backed Securities (ABS) als Form der Kreditverbriefung hingewiesen. Diese Finanzinstrumente waren maßgeblicher Treiber für Ratingabstufungen, Wertberichtigungen und hohe Verluste im Zuge der Finanzkrise. Neben Kreditportfolios sind auch hinreichend große Einzelkredite, Forderungen aus Immobilienfinanzierungen, Leasingverträge oder Kreditkartenforderungen als „Assets“ zur Verbriefung geeignet. Ein großer Anteil der weltweiten ABS-Finanzierungen erstreckt sich auf die Verbriefung von Unternehmenskrediten („Collateralized Loan Obligations“, kurz: CLO) und Unternehmensanleihen („Collateralized Bond Obligations“, kurz CBO). Vgl. dazu MICHAELIS (2011), S. 82 ff. sowie BURGHOF / HENKE et al. (2000), S. 59 f.

²⁴ In der Terminologie des Banken- und insbesondere des Börsensektors versteht man unter einer Hausse (frz.: „Anstieg“) eine Periode anhaltend steigender Wertpapierkurse.

²⁵ In diesem Zusammenhang wurde der Begriff der „Ninja-Loans“ geprägt. „Ninja“ steht hier verkürzend für „No income, no job, no assets“ und bezeichnet die Vergabe von Hypothekarkrediten an Privatpersonen, die zur

und Kredite in synthetische Verbriefungspapiere transformierten. Diese wurden dann in risikoheterogene ABS-Tranchen zergliedert und letztlich bei institutionellen und privaten Anlegern mit entsprechend unterschiedlicher Risikoneigung²⁶ weltweit platziert.²⁷ Dass dabei „die Tranchierung von ABS-Konstruktionen für den Risikoappetit verschiedener Anlegergruppen [...] an sich allokatationseffizient [ist], allerdings um den Preis der Abkopplung von den originären Immobilienkrediten und damit einhergehenden adversen Anreizstrukturen“,²⁸ schien keine Relevanz für die erhitzte Aufarbeitungsdiskussion zu spielen.

Der Verfasser wird dabei diesem grundsätzlichen Tenor dahingehend nicht widersprechen wollen, dass einerseits auf unternehmensindividueller Ebene einige wenige Verantwortliche und leitende Mitarbeiter unverantwortlich und entgegen ihrem spezifischen Arbeitsethos, dessen Bedeutsamkeit gerade im Banken- und Finanzsektor kaum bestritten werden kann, handelten. Aber auch Regierungen, Rating-Agenturen, Zentralbanken sowie supranationale Institutionen haben sich hinsichtlich der Schaffung bzw. Konditionierung maßvoller ökonomischer wie politischer Rahmenbedingungen - wenn nicht bewusst, so doch zumindest grob fahrlässig - einer Mitschuld zu verantworten.

Allerdings scheint sich bei genauerer Betrachtung der Eindruck zu verfestigen, dass nicht nur auf Seiten der auf diese Weise primär Beschuldigten, sondern auch vielfach bei Kunden und Konsumenten der (ver-)lockende Gewinn dazu führte, dass markt- und realitätsnahe Vorstellungen über erzielbare Renditen in den Hintergrund rückten. Insofern brachte der „Wirtschaftsbürger als kritischer Kapitalanleger sein Verantwortungsbewusstsein durch die Bereitschaft zur Selbstbegrenzung des privaten Renditestrebens“²⁹ eben nicht auf.

So ist bspw. *PRIDDAT* bei seinem differenzierten Ergebnis zuzustimmen, wenn er konstatiert, dass die „Anleger selber extrem risikofreudig [waren], aber nicht, weil sie unmoralisch oder tugendlos handelten, sondern weil sie die Profitversprechen der Anlageberater vor dem Hintergrund akzeptierten, die Bank sei so groß, also sicher.“³⁰ In den Zeiten nach dem

Besicherung bzw. Rückführung weder über ein geregeltes Einkommen (income) bzw. einen Beruf (job), noch über sonstige Vermögenswerte (assets) verfügen. Vgl. KOFNER (2009), S. 31.

²⁶ Inwieweit die Käufer dieser Tranchen dabei aber wahrheitsgemäß über die Bonität der zugrundeliegenden Kreditforderungen und die bestehenden Ausfallrisiken informiert worden waren, ist fraglich. Vgl. HÜBNER (2010), S. 160 ff.

²⁷ Vgl. FINANCIAL CRISIS INQUIRY COMMISSION (2011), S. 41 ff.

²⁸ SCHÄFER (2009), S. 31.

²⁹ Vgl. BÜSCHER (2011), S. 106.

³⁰ PRIDDAT (2009a), S. 9.

Höhepunkt der Krise ist dann in fast schon prophetischer Weise dem vielerseits angefeindeten Kapitalismus sein nahes Ende prognostiziert worden, obgleich eine konsequente Analyse der eigentlichen und hier noch zu diskutierenden Fehler in den allgemeinen Rahmenbedingungen und ihren Anreizmechanismen unterblieb.

Zu groß und übertönend war der Chor derjenigen Kritiker, die einstimmten, als der formale Abgesang auf die bisherige Weltfinanzordnung angestimmt wurde und diejenigen erneut auf den Plan rief, die seit je her das vorherrschende Primat des (Turbo-)Kapitalismus oder das Prinzip der Gewinnmaximierung und seine Ausformung durch das Shareholder-Value-Prinzip geißelten.³¹

Vielmehr beschwören einzelne bereits die nächste „Finanzblase“, jedoch sind nirgendwo ernsthafte Maßnahmen zu erkennen, die einen grundlegenden Paradigmenwechsel in der Praxis von Bankgeschäften und den sie determinierenden Rahmenbedingungen erhoffen lassen. In dieser Hinsicht waren auch die Aufhebung von Arbeitsverhältnissen bei einzelnen Bankmitarbeitern, denen man beispielsweise die Generierung milliardenschwerer Verluste einzelverantwortlich zuweisen möchte, oder die zivilrechtliche bzw. strafrechtliche Auseinandersetzung mit einigen wenigen Verantwortlichen eher der berühmte Tropfen auf den heißen Stein und ein eher halbherziger Versuch, um die Ursachen der Krise moralisierend aufzuarbeiten.

Denn nur - so meint der Verfasser - eine Durchdringung des gesamten globalen Bank- und Finanzapparates auf der Basis konsensualer sowie sanktionsfester Rahmenbedingungen und Regeln wird einen Beitrag leisten können, um den - nicht nur in diesem Sektor - zweifelsfrei berechtigten wirtschaftlichen Wettbewerb und das marktwirtschaftlich unverzichtbare Unternehmertum zu fördern. So könnten zukünftige Krisen in der Entstehungsparalyse vielleicht nicht gänzlich verhindert, aber zumindest wirksam behindert werden.

Dabei dürfen diese Rahmenbedingungen - in einem ersten inhaltlichen Vorgriff - der Ökonomie nicht abträglich, d.h. im Sinne einer Handlungsbescheidung und Investitionsverhinderung, gestaltet sein, sondern müssen die genuinen Interessen der beteiligten Akteure in den Fokus nehmen, damit auf dieser Basis allgemeingültige und verbindliche Konditionen auf den Märkten geschaffen werden können. Diese müssen einerseits zu einem moralischen,

³¹ Vgl. DAHRENDORF (2009a). Ähnlich ULRICH (2002), S. 140 f.; WIRZ (2007), S. 96 f. oder THIELEMANN (2009), S. 209.

d.h. gesamtgesellschaftlich gewünschten und die eigene sowie die Besserstellung aller beteiligten Akteure befördernden, Handeln anregen und andererseits verhindern, dass der moralisch handelnde Akteur aufgrund moralwidrigen Verhaltens seiner Wettbewerber aus dem Markt ausscheidet.

Die genuinen Interessen der wirtschaftlichen Akteure sind dabei als Verfolgung des anreiz-intendierten³² Eigeninteresses bzw. als Gewinnerzielungsabsicht auf unternehmerischer Ebene zu identifizieren, deren Erreichungsgrad von den gültigen Rahmenbedingungen sowie den jeweils zur Verfügung stehenden Mitteln und Möglichkeiten im Rahmen vorgenommener Handlungen sowie interaktionsrelevanter Folgen abhängig ist.

Stellt man nun aber, wie es der Verfasser tut, weder die Verfolgung des Eigeninteresses,³³ noch die Sinnhaftigkeit einer unternehmerischen Gewinnerzielungsabsicht in Frage, ist folgerichtig nach den ökonomischen (und - hier jedoch nicht zu diskutierenden - politischen) Determinanten zu suchen, die es ermöglichen, Eigeninteresse bzw. Gewinn in ein anreizverträgliches Kompatibilitätsverhältnis zur Moral zu bringen. Denn unstrittig ist, dass ökonomische Gesetzmäßigkeiten und Mechanismen konstituierend für die Verfolgung von Eigeninteresse bzw. Gewinn sind, da nur dann die genannten Ziele erreicht werden können, wenn der wie auch immer zu definierende Nutzen/Ertrag einer Handlung größer ist, als der korrespondierende Mitteleinsatz bzw. Aufwand.

Wird daher verstärkt die Forderung nach mehr Moral innerhalb der Ökonomie gestellt, sind zwingend die gültigen Rahmenbedingungen daraufhin zu prüfen, ob sie unter Berücksichtigung ökonomischer Realitäten das wünschenswerte Mehr an Moral überhaupt gestatten. Ist dies nicht der Fall, kann zumindest nicht ernstlich von den beteiligten Akteuren ein eigenschädigendes Handeln verlangt werden, sondern es sind freiheitsschonende Lösungen zu suchen, die eine Implementierung von Moral unter besonderer Berücksichtigung eines reflektierten Eigeninteresses gestatten. Dabei soll Moral bzw. moralisches Handeln in einem ersten kontextualen Aufriss als gesamtgesellschaftlich wünschens- und erstrebenswerter Zustand angedeutet sein, der zwar partiell jeweils inhaltlichen und zeitlichen Wandlungen unterliegen kann, in seiner Grundausrichtung aber ein friedvolles,

³² Als Anreize sind hierbei „alle situationsbedingten handlungsbestimmenden Vorteilserwartungen und somit die Gründe, die die Akteure für ihr Verhalten haben“, zu nennen. Vgl. SUCHANEK (2007), S. 48.

³³ Entgegen mancher Auffassung, hierbei handele es sich fast ausnahmslos nur um monetäre Anreize, seien explizit auch nicht-monetäre (z.B. soziale oder intrinsische) Motive hierbei eingeschlossen.

gerechtes und nachhaltiges und somit allgemein akzeptiertes Sozialmuster verkörpert. Dass der oben dargestellte Konflikt zwischen Ökonomie und Moral nach der jüngsten Finanzkrise und den dabei aufgetretenen Störungen eine weiterhin große Aktualität besitzt, soll vorab bereits den Kernpunkt der hier vorgelegten Untersuchung veranschaulichen und dem Leser mittels der Darlegung des aktuellen Forschungsstandes zur Wirtschaftsethik³⁴ (im deutschsprachigen Raum) weiter nähergebracht werden.

1.1 Aktueller Stand der Forschung zur Wirtschaftsethik

Die Diskussion über Verhältnisbestimmung und Interdependenz zwischen Ethik und Ökonomie hat im deutschsprachigen Raum eine seit je her lange Tradition. Dabei haben gerade im 20. Jahrhundert die Katastrophen zweier Weltkriege und die gesellschaftliche wie ökonomische Neuordnung in Gestalt der Sozialen Marktwirtschaft speziell in Deutschland dazu beigetragen, die Diskussion nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen wirtschaftlicher Realität und sozialer Verträglichkeit wieder zu intensivieren.

Standen zu Beginn dieser Auseinandersetzung noch eher Fragen einer pragmatischen Konjunktur- und Sozialpolitik im Vordergrund, so hat sich bis in unsere Tage ein Wandel zu Aspekten der Legitimität wirtschaftlicher Betätigung im Sinne einer Gewinnrealisierung und -maximierung, Ausbeutung natürlicher Ressourcen oder der Vereinbarkeit von Familie und Beruf vollzogen. Die fortschreitende Globalisierung und Entkoppelung von zeitlichen sowie räumlichen Restriktionen hat dazu geführt,³⁵ dass sich der Diskurs weg von Fragen des optimierbaren Einsatzes von Produktionsfaktoren und der Distribution von Gütern hin zu Fragen nach der Sinnhaftigkeit und Vereinbarkeit von wirtschaftlichem Handeln mit sozialem Frieden, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit bzw. allgemeiner Wohlfahrt im gesellschaftlichen wie privaten Kontext entwickelte.

Die jüngste Weltfinanzkrise bereitete dann dieser bis dato noch theoretisch geführten Auseinandersetzung einen praktischen Nährboden dadurch, dass sich die Frage nach

³⁴ Obgleich sich gerade in der deutschsprachigen Literatur eine „systematische Trennung zwischen Wirtschafts- und Unternehmensethik“ vollzogen hat, wird im weiteren Verlauf der Untersuchung grds. der Wirtschaftsethik ein begrifflicher Vorrang eingeräumt. Vgl. ARLÄNDER (2011a), S. 74.

³⁵ So vermutet LOITLSBERGER als weiteren Grund für eine wieder stärkere Beschäftigung mit der Ethik die Möglichkeit, dass sich Unternehmen im Rahmen der Globalisierung der vormals „staatlichen Überwachung der Normeneinhaltung“ leichter entziehen, da nun jegliche Sanktionsopportunität „an den Staatsgrenzen endet“. Vgl. LOITLSBERGER (2009), S. 524 f.

Konditionierung und quantitativer Mäßigung wirtschaftlicher Betätigung - insbesondere im Finanzsektor - in den Mittelpunkt der allgemeinen Diskussion drängte. Ernüchtert von den bereits erwähnten ökonomischen, wie auch sozialen Erschütterungen der Finanzkrise mehrten sich die Rufe in Politik und Gesellschaft, eine scheinbar enthemmte Finanzwelt in neuerliche Schranken weisen zu müssen. So wurde gefordert, vor allem Renditeziele und Gewinnerwartungen der Banken auf ein reduziertes Maß anzupassen bzw. diese zu einem adäquaten Verhalten zu domestizieren. Leitgedanke war hierbei die Überzeugung, dass durch Ausschaltung der Gewinnmaximierungsabsicht bzw. Begrenzung der Gewinnerzielungsabsicht erreicht werden könnte, den hierbei als unmoralisch deklarierten Handlungen der Wirtschaftsakteure maßvolle Grenzen setzen zu können. Erst durch den Wegfall solcher vermeintlich überhöhter Zielerwartungen würde sich der Finanzsektor auf einen ethischen Konsenskorridor zurückbewegen, der helfen könne, zukünftige Krisen und die damit verbundenen Erschütterungen zu begrenzen. Da diese Verhältnisbestimmung von Gewinn und Moral aber von entscheidender Bedeutung für die weiteren Ausführungen und Analysen dieser Arbeit ist, erscheint es hilfreich, in diesem Kontext auf den aktuellen Stand der Forschung im Bereich der Wirtschaftsethik kurz einzugehen. Dies vermag es einerseits, eine teilweise polemisch geführte, öffentliche Diskussion auf sachliche, theoretische Erklärungsmodelle und Konzeptionen zurückzubringen und andererseits die hierbei vertretenen Überzeugung im Sinne zukünftiger Lösungsansätze zu verdeutlichen.

Exemplarisch werden daher in den folgenden Ausführungen zwei maßgebliche, in den Augen des Verfassers bedeutende, Konzeptionen zu Fragen der Wirtschaftsethik aus dem deutschsprachigen Raum in den Blick genommen, um dem Leser die jeweiligen Schwerpunkte der dargestellten Konzepte für den weiteren Untersuchungsverlauf näherzubringen. Dabei soll eine Trennschärfe erzeugt werden, die sowohl für die analytische Herangehensweise sowie eine sachgerechte Argumentation relevant ist. Obgleich in dem hier interessierenden Analysezusammenhang auch weitere Modellansätze denkbar gewesen wären - so z.B. Governance-ethische Ansätze, die evangelische Sozialethik, die katholische Soziallehre oder Modelle der Business Ethics aus dem angloamerikanischen Sprachraum³⁶ - erfolgt eine Zentrierung auf die Modelle der „Ökonomischen Ethik“ und der „Integrativen

³⁶ Zu den hier aufgeführten Modellen vgl. u.a. ABLÄNDER (2011), S. 71 ff. sowie GÖBEL (2013), S. 73 ff.

Wirtschaftsethik“.³⁷ Dies erfolgt insbesondere aus Gründen der vor allem inhaltlichen Akzentuierung auf die Verhältnisbestimmung von Gewinn und Moral, der herausragenden Bedeutung beider Modelle innerhalb der deutschsprachigen Wissenschaft zur Wirtschaftsethik, der Notwendigkeit eines begrenzten Raumes für eine solche Darlegung im Rahmen dieser Arbeit sowie der geographischen wie sprachlichen Nähe.

Untersuchungsrelevante Modellkonzeptionen zur Wirtschaftsethik (im deutschsprachigen Raum)	
<p>„Ökonomische Ethik“</p> <p>Grundidee des Modells: <i>Realisierung ethisch wünschenswerter Zustände bedingt ökonomische Anreizmechanismen und Rahmenbedingungen.</i></p> <p>Forderung des Modells: <i>Schaffung wettbewerblicher Regelungen und Prozesse, die Investitionen in gesellschaftliche Zusammenarbeit fördern.</i></p> <p>Schwerpunkt des Modells: <i>Prioritäre Beachtung ökonomischer Zusammenhänge als Voraussetzung für die Realisierung von Moral.</i></p> <p>Hauptkritik am Modell: <i>Verfolgung des ökonomischen Eigeninteresses verhindert erfolgreiche Implementierung ethischer Notwendigkeiten.</i></p>	<p>„Integrative Wirtschaftsethik“</p> <p>Grundidee des Modells: <i>Integration wirtschaftlicher Aktivitäten und Prozesse in eine allgemeine Ethikkonzeption menschlichen Handelns.</i></p> <p>Forderung des Modells: <i>Wirtschaftliches Handeln darf kein Selbstzweck sein, sondern muss sich an seinem allgemeinen Wohlfahrtszuschuss messen lassen.</i></p> <p>Schwerpunkt des Modells: <i>Überwindung der Trennung von ökonomischer Rationalität und Moral.</i></p> <p>Hauptkritik am Modell: <i>Missachtung faktischer Divergenz von Ethik und Ökonomie sowie Verkörperung eines nicht-realisierten Wunschzustandes.</i></p>

Abbildung 1: Untersuchungsrelevante Modellkonzeptionen zur Wirtschaftsethik (eigene Darstellung).

Maßgeblich für die Selektion war dabei insbesondere der Umstand, dass beide Konzeptionen hinsichtlich eines Primats der Ethik oder aber der Ökonomie divergieren, wie die obige Abbildung verdeutlicht.

Wie noch gezeigt wird, räumt dabei die „Ökonomische Ethik“, deren Überzeugungen auch von dem Verfasser geteilt werden, eindeutig der Ökonomie den Vorrang gegenüber der Ethik³⁸ ein

³⁷ Als Hauptvertreter sind dabei Karl Homann, Ingo Pies und Andreas Suchanek für die „Ökonomische Ethik“ sowie Peter Ulrich und Ulrich Thielemann für die „Integrative Wirtschaftsethik“ zu nennen.

³⁸ Dies ist nicht in dem Sinne zu verstehen, dass eine Berücksichtigung von Moral oder moralischem Verhalten in der Wirtschaft unwichtig oder nachrangig wäre. Vielmehr sind in diesem Modell die ökonomischen Anreizmechanismen und die vitalen Eigeninteressen der Akteure die notwendigen Garanten bzw. Vorstufen für eine Durchsetzbarkeit von Moral im wirtschaftlichen Geschehen.

und versucht dabei, Moral und Eigeninteresse der wirtschaftlichen Akteure unter den Bedingungen des Wettbewerbs in ein (gegenseitig) anreizkompatibles Verhältnis zu bringen.

Die „Integrative Wirtschaftsethik“ hingegen ist darum bemüht, die Rationalitäten der Ökonomie „in einen ethischen Rahmen einzupassen“³⁹ und die Wirtschaft ihrem eigentlichen Sinn, nämlich der Lebensdienlichkeit des Menschen gerecht zu werden, zuzuführen.

1.1.1 Ökonomische Ethik

Bei dem hier nun kurz zu umreißenden Modell der Ökonomischen Ethik⁴⁰ handelt es sich um einen ordnungsethischen bzw. anreizethischen Ansatz innerhalb der verschiedenartigen Konzeptionen im Bereich der Wirtschaftsethik.

Hierunter versteht man die Überzeugung, dass die Inkraftsetzung ethischen Verhaltens in den Bereich der Ökonomie davon abhängig ist, inwieweit die dort geltenden Rahmenbedingungen politischer, wettbewerblicher oder gesellschaftlicher Natur bzw. die dem Eigeninteresse der wirtschaftlichen Akteure unterliegenden Anreizbedingungen dieses Bestreben befördern oder behindern, d.h. Moral wird in ökonomische Sachzusammenhänge konvertiert.⁴¹

Das Reüssieren einer Implementierung von Ethik in die Wirtschaft fußt also auf dem Primat ökonomischer Rationalitäten und differenziert sich durch die Anbindung an den Wechselmechanismus von subjektivem Vorteilskalkül und vorgefundenen Marktbedingungen von dem moralisierenden Appellieren an einzelne Wirtschaftsakteure bzw. Unternehmen. Bildhaft wird dieser Zusammenhang durch den Konnex zwischen „Spielregeln“ und „Spielzügen“ verdeutlicht.⁴² Unter den „Spielregeln“⁴³ sind dabei - gleich einem sportlichen Wettstreit - die allgemein gültigen und akzeptierten Rahmenbedingungen, z.B. die geltende

³⁹ KNOEPFFLER (2010), S. 183.

⁴⁰ Von HOMANN wurde dieser Begriff jedoch als eher „missverständlich“ bezeichnet; HOMANN (2012), S. 5.

⁴¹ Ökonomische Sachzusammenhänge reflektieren dabei auf die nutzenmaximierenden und von Eigeninteresse geleiteten Handlungen von (wirtschaftlichen) Akteuren generell, was bspw. PIES als „universale Erklärungsgrammatik“ charakterisiert. Vgl. PIES (1998), S. 26.

⁴² PIES / WINNING (2004), S. 1 f.

⁴³ Etwas ausführlicher formuliert, müssen die „Spielregeln“ den nachfolgenden Anforderungen genügen. Vgl. HOMANN / BLOME-DREES (1992), S. 26 ff.:

1. Spielregeln müssen für alle gleich sein,
2. Spielregeln müssen allen bekannt und von allen anerkannt werden,
3. Spielregeln müssen den Marktteilnehmern auch individuelle Moral ermöglichen,
4. Spielregeln müssen eine zeitliche Stabilität besitzen,
5. Spielregeln beinhalten wirksame Sanktionen bei Regelverstößen.

Wirtschaftsordnung mit dezidierten, rechtlichen Ge- und Verboten, subsummiert. Hingegen verkörpern die einzelnen „Spielzüge“ das individuelle Agieren, das die beteiligten Akteure subjektiv vollziehen dürfen/können, sofern sie nicht gegen die „Spielregeln“ verstoßen, sich also stets innerhalb derselben bewegen, ohne als Konsequenz (mögliche) Sanktionen zu erleiden.

Auf den Bereich der Wirtschaft übertragen bedeutet dies im Rahmen der Ökonomischen Ethik, dass bei solchen wirtschaftlichen Handlungen, die einem allgemein gewollten moralischen Handeln⁴⁴ zuwiderlaufen (z.B. Korruption, Kinderarbeit, Verschwendung natürlicher Ressourcen, Drogen- und Waffenhandel, Terrorismus), eine Inkonsistenz bzw. Lückenhaftigkeit bei den Spielregeln im Rahmen dieses Modells vermutet wird.

Diese Möglichkeiten zu unethischem Verhalten sind dann entweder durch übergeordnete politische Instanzen mit wirkungsvollen Sanktionsmechanismen und neuerlicher Verbindlichkeit für alle involvierten wirtschaftlichen Akteure zu schließen bzw. obliegt es den benachteiligten Wettbewerbern, durch hinreichende Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten zu einer Unterbindung solcher Umtriebe auf Ebene der Rahmenordnung zu sorgen. Dieser vorgeschlagene Lösungsweg zur Schließung amoralischer Freiräume in der Wirtschaft mittels kollektiver Selbstbindung⁴⁵ der wirtschaftlichen Akteure ergibt sich folgerichtig auch aus der zuweilen problematischen Inkonsistenz von Spielregeln, da

- a) sie eine zeitliche Verzögerung gegenüber den ökonomischen Prozesse aufweisen,
- b) eine Vollständigkeit der Spielregeln schwer sicherzustellen ist und
- c) die Politik mit der Fülle an regelungsnotwendigen Sachverhalten überfordert⁴⁶ ist.

Der wirtschaftliche Akteur hingegen vollzieht seine (moralischen oder unmoralischen) Handlungen strikt nach dem Prinzip des Eigeninteresses in einem hier regelungsfreien oder regelungsdefekten Raum, was die Ökonomische Ethik insbesondere über den Modelltypus des Homo Oeconomicus erklärt und analysiert, der hierbei explizit nicht als reales Menschenbild,

⁴⁴ So deutet SUCHANEK die Moral als „eine gelingende (friedvolle, solidarische, gerechte, nachhaltige) gesellschaftliche Zusammenarbeit“. SUCHANEK (2007), S. 49.

⁴⁵ Hier offenbart sich bereits die im späteren Verlauf noch zu zeigende Krux des Gefangenen-Dilemmas, wo ja gerade durch das Verfehlen einer kollektiven Selbstbindung das für die Beteiligten (individuell und kollektiv) schlechtmöglichste Ergebnis eintritt. Daher ist zur Auflösung von Dilemmasituationen nicht individuelle, sondern kollektive Selbstbindung der einzig gangbare Weg. Vgl. hierzu HOMANN / SUCHANEK (1987), S. 115 sowie KNOEPFFLER (2010), S. 184.

⁴⁶ Vgl. dazu SUCHANEK (2014), S. 204.

sondern als Modellkonstrukt zur Herleitung und Deutung von Anreizmechanismen unter Verfolgung des Eigeninteresses verstanden wird.

Ogleich durch die Verwendung des Homo Oeconomicus eine als durchaus problematisch zu wertende Negierung altruistischer Motive stattfindet, erscheint die Nutzung dieses modelltheoretischen Protagonisten dennoch gerechtfertigt, hält man sich unter Wettbewerbsbedingungen vor Augen, dass eine kontinuierliche Verweigerung der eigenen Nutzenmaximierung zu einem zeitlich nahen Ausscheiden aus dem Markt führen wird. Dabei ist es dann im Hinblick auf die eintretende Marktverdrängung des moralischen Akteurs unerheblich, ob dies aufgrund der erfolgreicheren, unmoralischen Handlungen der Wettbewerber oder des eigenen ökonomischen Unvermögens stattfindet. Auf Anbieterseite unterzöge bspw. ein Unternehmer seine Markt- und Wettbewerbspräsenz erheblichen Risiken, würde er die sich ihm bietenden Chancen im Wettbewerb nicht aus der reinen Verfolgung seines Eigeninteresses (z.B. aber auch die Sorge um die Sicherheit der Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter oder die Absicherung der eigenen Familie)⁴⁷ nutzen.

Die Einbindung von Moral in die Prozesse der Ökonomie setzt also solche Markt- und Wettbewerbsstrukturen voraus, die aus ökonomischen Kosten-Nutzen-Aspekten moral-konformes Verhalten begünstigen, d.h. die Durchsetzbarkeit einer moralischen Norm kann nur dann gelingen, „wenn die Anreize durch die Strukturen so gesetzt sind, dass die Akteure bestimmte Handlungen aus Interesse und Vorteils kalkül und nicht primär aus moralischen Intentionen vollziehen“.⁴⁸

Auf die hier interessierende Verhältnisbestimmung von Gewinn und Moral übertragen, bedeutet dies, dass durch die Schaffung geeigneter Anreizmechanismen zur Verfolgung des Eigeninteresses der wirtschaftlichen Akteure, also in Gestalt der Gewinnmaximierung, erst die Moral bzw. moralisches Handeln ermöglicht werden kann. Entgegen also der Pflichtenethik Kants, wonach Moral aus sittlicher Pflicht und sogar unter Inkaufnahme von persönlichen Nachteilen zur Durchsetzung zu verhelfen sei, definiert die Ökonomische Ethik das individuell-ökonomische Vorteils kalkül zur determinierenden Basis für die Durchsetzung moralischer

⁴⁷ So kann es bspw. bei eigentümergeführten Unternehmen durchaus vorkommen, dass sie in der wirtschaftlichen Praxis durch die Verfolgung des eigenen Interesses auch altruistische Ziele verfolgen, was zumindest durch die Gegner des Modells der Ökonomischen Ethik nicht per se widerlegt werden kann. Gleichwohl gilt, dass Altruismus und Moral nicht per se identisch oder äquivalent sind.

⁴⁸ GERLACH (2009), S. 841.

Maßstäbe. Hieraus ist dann auch der von *HOMANN* erklärte und häufig missgedeutete Hinweis verständlich abzuleiten, wenn er konstatiert: „Langfristige Gewinnmaximierung ist nicht ein Privileg der Unternehmen, sondern ihre sittliche Pflicht.“⁴⁹ Dies formuliert den Leitgedanken der Ökonomischen Ethik dahingehend, dass erstens die Ökonomie als relevanter Lebens- und Gesellschaftsbereich ein Garant für die Sicherstellung moralischer Normen sein kann, sofern die Rahmenbedingungen das Verfolgen moralischer Werte ökonomisch vorteilhaft erscheinen lassen. Zweitens ist gerade dann die Ökonomie aufgerufen, zur Modifizierung der Rahmenbedingungen beizutragen, wenn die Implementierung von Moral zu scheitern droht. Somit garantieren „nicht ethische, sondern strategische Überlegungen der Wirtschaftsakteure [...] die Einhaltung der Moral“⁵⁰ und folglich ist „der systematische Ort der Moral [...] die Rahmenordnung“⁵¹ und nicht die individuelle Verhaltensdisposition des einzelnen Wirtschaftsakteurs.

Die klare Ausrichtung der Ökonomischen Ethik auf die Notwendigkeit entsprechender Rahmenbedingungen zur Durchsetzung moralischer Normen und Werte aufgrund individueller Vorteilsmaximen hat aber auch zu ablehnender Kritik im Kreise der Wissenschaft geführt. Als Schwachpunkte des Modells führen Kritiker dabei insbesondere folgende Punkte an:⁵²

- a) Im Kontext sogenannter „Öffentlicher Güter“,⁵³ wie z.B. Umweltressourcen, innere und äußere Sicherheit oder die Luftatmosphäre, führt die Verfolgung des strikten Eigeninteresses zur völligen Ausbeutung solcher Güter.⁵⁴ Es ist für den wirtschaftlichen Akteur ökonomisch vorteilhaft, wie seine Konkurrenten als „Free rider“ zu agieren, d.h. das öffentliche Gut zu konsumieren,⁵⁵ ohne sich gleichzeitig an den Kosten für den Erhalt zu beteiligen bzw. in den Erhalt zu investieren.

⁴⁹ HOMANN (2002), S. 51.

⁵⁰ ABLÄNDER (2011), S. 121.

⁵¹ HOMANN / BLOME-DREES (1992), S. 35.

⁵² Vgl. GÖBEL (2013), S. 77 f. sowie in allgemeiner Kritik ULRICH (2006), S. 169 ff.

⁵³ Siehe auch SCHMIDT (2011), S. 21.

⁵⁴ Vgl. HOMANN (2014a), S. 11.

⁵⁵ Für öffentliche Güter gilt dabei der Grundsatz der „Nicht-Ausschließbarkeit“ sowie der „Nicht-Rivalität“. Das bedeutet, dass kein Beteiligter von dem Konsum des öffentlichen Gutes wirksam exkludiert werden kann und sich der Konsum gleichzeitig rivalitätsfrei vollzieht, also der gleichzeitige Verbrauch des öffentlichen Gutes durch mehrere Konsumenten möglich ist.

b) Die Verfolgung des Eigeninteresses in Form der Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung führt auch zur Bereitstellung von gesellschaftlich unerwünschten Produkten, wie z.B. Drogen, Waffen, pornografische Artikel, etc.

c) Die im Modell des Homo Oeconomicus angenommene Markttransparenz liegt realiter nicht vor, sondern der Wettbewerb befördert und verstärkt Informationsasymmetrien, die bspw. in der Principal-Agent-Theorie in der Form des „moral hazard“ auftreten.

d) Der vom Eigeninteresse der Akteure determinierte Wettbewerb kann insbesondere auf Anbieterseite zu Monopol- oder Kartellbildungen führen, was für den Konsumenten auf der Nachfrageseite Kontingentierung und überhöhte Marktpreise bedeuten kann.

Obgleich die hier aufgeführten Kritikpunkte an der Ökonomischen Ethik partiell gerechtfertigt erscheinen mögen, sind sie doch insbesondere unter Verweis auf den modelltheoretischen Ansatz dieses Konzeptes zurückzuweisen.

Wie bereits dargelegt, werden ungewollte, dem moralischen Gesellschaftskonsens zuwiderlaufende Entwicklungen und Handlungen auf die Lückenhaftigkeit der „Spielregeln“ zurückgeführt und sind daher durch die Marktakteure oder aber übergeordnete, politische Instanzen zu schließen. Im Kontext öffentlicher Güter sind somit wirksame Regelungs- und Sanktionsmechanismen zu erarbeiten, die eine unkontrollierbare Ausbeutung behindern und den „Free rider“ zur kostentragenden Partizipation bzw. Investition in den Erhalt solcher Güter zwingen.

Ferner ist es ein Grundanliegen der Ökonomischen Ethik, sich von einer einseitigen Qualifizierung und Bewertung wettbewerblicher Realitäten zu distanzieren und somit „wertneutral“, i.S. von nicht moralisch präjudizierend bzw. wertend, aufzutreten,⁵⁶ d.h. es obliegt nicht dem wirtschaftlichen Akteur über das moralische Potenzial und die moralische Qualität des Wettbewerbs bzw. der Wettbewerber zu entscheiden.

Sind dennoch unter moralischen Aspekten ungewollte Produkte und Leistungen auf dem Markt vorhanden und verstoßen diese nicht gegen geltende Spielregeln oder Gesetze, obliegt

⁵⁶ THIELEMANN kritisiert an dieser „Wertfreiheit“ einer „Ethik der Ökonomie (gegenwärtigen Zuschnitts)“, dass es sich hierbei rein um eine „Apologie der bestehenden (Markt-)Machtverhältnisse“ handeln würde. THIELEMANN (2009b), S. 456 f.

es den politischen Vertretern, in Übereinstimmung mit dem gesellschaftlichen Konsens, deren Auftreten und Verbreitung zu behindern. Den wirtschaftlichen Akteuren, die mit solchen Produkten und Leistungen ihrem ökonomischen Kalkül notwendigerweise folgen, ist aufgrund der systematischen Marktprozesse aber grds. kein Vorwurf zu machen. Dabei offenbart die Ökonomische Ethik in den Augen des Verfassers gerade hier ihr großes Realitätsvermögen, da sie diese in der Realität vorzufindenden Gegebenheiten und Schieflagen nicht ausblendet oder negiert, sondern Möglichkeiten zur aktiven Gestaltung und Marktanpassung aufzeigt.

Die Kritik an der Verwendung des Modells des Homo Oeconomicus basiert auf der Fehldeutung, der Homo Oeconomicus und die korrespondierenden Modellprämissen verkörpert ein „reales“ Menschenbild. Vielmehr wird durch ihn ein Protagonist auf künstliche Weise erzeugt, der unter den vorfindbaren Modelltypen am ehesten geeignet erscheint, um Wettbewerb und Eigeninteresse in kombinierter Form abzubilden.

Weil aber auch nach dem Verständnis der Ökonomischen Ethik eine moralische Disposition vielfältigen und daher nicht verallgemeinerbaren Einflüssen sowie soziologischen, kulturellen oder aber auch politischen Determinanten unterliegen kann, also moralische Wertvorstellungen stets aus dem Blickwinkel des jeweils Betroffenen divergieren können, sind daher zur wissenschaftlichen Analyse solche Definitionen und Muster heranzuziehen, die eine eindeutige und explorative Wirkung besitzen. Mangels geeigneterer Alternativen bleibt die Verwendung des Modells des Homo Oeconomicus daher unabdingbar zur Erklärung und Deutung ökonomischer Prozesse.

Hinsichtlich der Beschränkung von Wettbewerbsbedingungen durch Monopol- oder Kartellbildungen ist darauf hinzuweisen, dass auch hier die Ökonomische Ethik solche Realitäten erkennt, jedoch erneut durch den Hinweis auf eine proaktive Gestaltung der Wettbewerbsregelungen durch die Marktakteure ein Instrumentarium zur wirksamen Eindämmung anbietet. Allerdings ist den Kritikern insoweit zuzustimmen, dass zumindest in der zeitlichen Spanne zwischen Erkennen der wettbewerblichen Regelungslücken und deren Schließung für den unmoralischen Akteur „Pioniergewinne“ erzielbar sind, die möglicherweise eine spätere Sanktionierung solchen Verhaltens überwiegen können.

1.1.2 Integrative Wirtschaftsethik

Im Kontrast zum Modell der Ökonomischen Ethik repräsentiert die Integrative Wirtschaftsethik eine diskursethische⁵⁷ Ausrichtung, bei der der Ethik ein Vorrang vor der Ökonomie dergestalt eingeräumt wird,⁵⁸ dass die Ökonomie auf ihre Funktion zur lebensdienlichen⁵⁹ Gestaltung und Sicherung der menschlichen Existenz beschränkt wird.⁶⁰ Ökonomie ist daher im Sinne der Integrativen Wirtschaftsethik nicht als reiner „Selbstzweck“, sondern als „Mittel für das gute Leben und Zusammenleben der Menschen“ zu begreifen.⁶¹ Begründet wird dies durch die Überzeugung, dass jedwede Form wirtschaftlicher Handlung (hier in Gestalt der Marktwirtschaft) stets implizit oder explizit in ein „wirtschaftsethisches und politisch-philosophisches Gedankenbett“ integriert und an „bestimmte normative Leitideen vom guten gesellschaftlichen Zusammenleben der Individuen gebunden“ ist.⁶²

In der Überzeugung, dass sich die Ökonomische Ethik als vermeintlich unreflektierender Ökonomismus weit von ihren moralphilosophischen Wurzeln einer (naturalistischen) Grundversorgung aristotelischer Prägung⁶³ entfernt habe, unternimmt die Integrative Wirtschaftsethik den normativen Gegenversuch einer „sozialökonomischen Rationalität“,⁶⁴ deren Bestreben es ist, die „ethische Vernunft auf der bedingungslosen wechselseitigen Anerkennung der Individuen“⁶⁵ zu begründen.

Der hierbei wesentliche Aspekt liegt in der Auffassung, dass wirtschaftliche Akteure als verantwortliche, vernunftbegabte und der Moral zugängliche Subjekte, an einem Dialog teilnehmen wollen und sollen, in dem sie als gleichwertige und gleichrangige Partizipanten anerkannt sind und diskursorisch ermitteln, welche moralischen Vorstellungen und Werte in der Gesellschaft verankert sein sollten. Dies bedeutet, dass gesellschaftlich gültige Normen durch die Diskursteilnehmer ausgehandelt und nicht durch eine ökonomische Sachlogik

⁵⁷ Vgl. ULRICH (1993), S. 8.

⁵⁸ So weist ULRICH im Kontext der von ihm beklagten ökonomischen Sachlogik darauf hin, dass „[...] der Primat der politischen Ethik vor der Logik des Marktes unverzichtbar“ [sei]. ULRICH (2008), S. 69.

⁵⁹ Vgl. ULRICH (1997), S. 3.

⁶⁰ „Wirtschaften ist [...] ein gesellschaftlicher Vorgang, der der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse der Lebenserhaltung und der Lebensqualität dient.“ Vgl. AßLÄNDER (2011), S. 100.

⁶¹ ULRICH (2009a), S. 2.

⁶² ULRICH (2009a), S. 8.

⁶³ Verstanden als Trias zwischen Ethik, Politik und Ökonomik. Vgl. ULRICH (2010a), S. 125.

⁶⁴ Vgl. ULRICH (1993), S. 6.

⁶⁵ ULRICH (1997), S. 16.

vorgegeben werden dürfen.⁶⁶ Die Integrative Wirtschaftsethik kritisiert also die utilitaristische, rein nutzengetriebene Ausformulierung insbesondere der Ökonomischen Ethik und fordert die Hinwendung zu einer kommunikativen Ethikform, die auf einem gesellschaftlich-konsolidierten Wertekanon fußt und aus dem dann auch die Handlungsmaximen und selbstbegrenzenden Wirkungen für die Ökonomie abzuleiten sind, wonach sich „ohne Anerkennung des Primats der Ethik [...] kein menschliches Handeln legitimieren“ lässt.⁶⁷

ULRICH hat die konträre Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik daher als „Zwei-Welten-Modell“⁶⁸ bezeichnet und versucht, mittels der Integrativen Wirtschaftsethik zu deren Überwindung bzw. Re-Integration beizutragen. Nach seiner Überzeugung haben sich die vormals eng verknüpften Bestandteile der Moralphilosophie (Ethik und Ökonomik) auseinanderentwickelt mit der Folge, dass sich ökonomische Rationalität im Sinne eines bloßen Effizienzstrebens und vernunftgeleiteter Gesellschaftskonsens im Sinne einer kommunikativ erzielten Wertebasis diametral gegenüberstehen.

So liefere das ökonomische Rationalitätsprinzip zwar hinreichend „technische“ Antworten auf die Frage zur Lösung von Knappheitssituationen, also zum nutzenmaximierenden bzw. kostenminimierenden Umgang mit Ressourcen zur Befriedigung von Bedürfnissen, vernachlässige hierbei aber die wichtigere Frage nach dem „wofür“ bzw. „für wen“.⁶⁹ Ökonomie muss sich hiernach vor allem als dem Menschen dienliches Instrument existenzieller Notwendigkeiten erweisen, das abseits der Lösung von Knappheitsrestriktionen stets die normative Begründung und legitime, ethische Richtigkeitsvermutung in den Vordergrund eines solchen ökonomischen Handelns stellt.

Hierbei vollzieht ULRICH aber bei Erkennen des Auseinanderfallens zwischen „reiner ökonomischer Rationalität“ und „reiner außerökonomischer Moralität“ den vereinfachten Rückschluss, dass „mit unserem Verständnis von Wirtschaften möglicherweise etwas nicht mehr ganz stimmt“⁷⁰ und nach seiner Auffassung im Zusammenhang mit der Weltfinanzkrise „das Geschäftsgebaren von so auffallend vielen Akteuren außer Rand und Band“ geraten ist.⁷¹

⁶⁶ Konsequenter lehnt die Integrative Wirtschaftsethik daher auch das Modell des Homo Oeconomicus - im Gegensatz zur Ökonomischen Ethik - kategorisch ab.

⁶⁷ THIELEMANN / ULRICH (2003), S. 36.

⁶⁸ ULRICH (2006), S. 164. Ähnlich ULRICH (1993), S. 3.

⁶⁹ Vgl. ULRICH (2008a), S. 112 f.

⁷⁰ ULRICH (1989), S. 20.

⁷¹ ULRICH (2009a), S. 1.

Die vermutete Diskrepanz zwischen einem konsensual erzeugten Ethik- und Moralverständnis und ökonomischen Realitäten verstetigt die Integrative Wirtschaftsethik insbesondere in der Ablehnung des Modells des Homo Oeconomicus sowie einem von der Ökonomischen Ethik abweichenden Verständnis von Gewinn und Moral.

Als Sinnbild einer solchen Entkoppelung wird der Homo Oeconomicus⁷² deshalb erachtet, da er aufgrund seiner Modellkonstitution die Integration von betriebswirtschaftlichen Vorgängen in sozio-kulturelle Prozesse negiert und durch seine unverrückbare Orientierung am Individualnutzen die Abtrennung zwischen ökonomischer Theorie und praktischer Lebenswelt verkörpert. Die Annahmen des Homo Oeconomicus werden folglich abgelehnt, da sie „keinen moralischen Gemeinsinn und folglich auch keine anderen zwischenmenschlichen Verbindlichkeiten“ außer den „geschäftlichen“ zulassen.⁷³ Der Homo Oeconomicus agiert somit fernab einer konsensual erzeugten Wertebasis, da er sein Handeln strikt an rein ökonomischen Gesetzmäßigkeiten ausrichtet und diese nur in seinem eigenen Nutzenstreben berücksichtigt.

Hinsichtlich der „Legitimität unternehmerischen Handelns“ - mit anderen Worten also letztlich der Frage des Gewinnstrebens bzw. der Gewinnmaximierung - möchte *ULRICH* aufzeigen, dass „legitimes Gewinnstreben [...] stets moralisch begrenztes Gewinnstreben [ist]“.⁷⁴ Dieser Überzeugung liegt zugrunde, dass zum einen die Gewinnerzielung selbst nicht zu einem universellen „Prinzip“ erhoben werden darf, da es nach seiner Auffassung nur das „(vernunftethisch begriffene) Moralprinzip“ gibt, und zum Anderen die Nachrangigkeit der Gewinnerzielung dadurch notwendig wird, weil sie nur ein partikuläres Momentum innerhalb der wichtigeren Verfolgung für das „Wohl der Res publica“ verkörpert.⁷⁵

Hierbei verdeutlicht sich erneut das eindeutige Rangverhältnis zwischen Gewinn und Moral innerhalb der Integrativen Wirtschaftsethik, das sich wie folgt verkürzen lässt:

Als einer (!) von vielen Bestandteilen der menschlichen Lebenswelt und zum Zwecke der Lebensdienlichkeit geschaffen, darf die Ökonomie nicht zum beherrschenden Primat

⁷² *ULRICH* charakterisiert den Homo Oeconomicus etwas sarkastisch als „auffallend klugen, aber etwas einseitig begabten Burschen, [dem es] an jeglicher Fähigkeit zur selbstkritischen Reflexion mangelt.“ *ULRICH* (1993), S. 1.

⁷³ *ULRICH* (2008a), S. 200.

⁷⁴ *ULRICH* (2008a), S. 450.

⁷⁵ *ULRICH* (2008a), S. 450.

aufsteigen, da hierdurch das gewichtigere Moralprinzip in den Hintergrund träte, welches ja gerade als konstituierendes Merkmal menschlicher Existenz und Kooperation zu bewahren ist.

Da nun aber hier dem Moralprinzip eine besonders exponierte Stellung eingeräumt wird, stellt sich unweigerlich die Frage nach dem systematischen Ort der Moral. Und auch hier sind deutliche Abweichung zum Modell der Ökonomischen Ethik zu erkennen. Verortete die Ökonomische Ethik diesen systematischen Ort der Moral in den Bereich der „Spielregeln“,⁷⁶ so erfolgt hier die Fokussierung auf den mündigen „Wirtschaftsbürger“, sofern man diesen als Teil eines „aufgeklärten und vernunftgeleiteten Publikums“ begreift.⁷⁷ Dieses erzeugt nach ULRICHs Auffassung den notwendigen „Legitimationsdruck“, um individuelle Sonderinteressen zu verhindern und stattdessen die Verfolgung des kollektiven Gemeinwohls zu erreichen. Dabei ist zwingende Voraussetzung, dass dies auf Basis „guter Gründe öffentlich vorzubringen“ ist und sich dieser Prozess somit in der Form einer „diskursiven Willensbildung über gesellschaftlich aner kennenswerte Ansprüche oder Bedürfnisse“ vollzieht.⁷⁸

Obgleich zu konstatieren ist, dass die Integrative Wirtschaftsethik zu den bedeutenden Konzeptionen wirtschaftsethischer Modelle im deutschsprachigen Raum zählt, sind ihre Grundannahmen und Rückschlüsse hinsichtlich der Verortung von Ökonomie und Moral in den Augen des Verfassers als fehlerbehaftet einzuschätzen.

Zunächst ist die reale Wirkmächtigkeit des präferierten Diskursansatzes zur gesteigerten Implementierung von Moral zu bezweifeln. Der Ansatz der Integrativen Wirtschaftsethik geht dabei von der idealisierten Vorstellung aus, ein Konsens und die damit verbundene Einbettung moralischer Werte und Normen in menschliche Realitäten sei auf Basis gleichwertiger Interaktions- und Kommunikationspartner unter besonderer Berücksichtigung „vernünftiger“ Argumente möglich. Hierbei verharret sie auf einem theoretischen Dialogkonstrukt multipel befähigter Teilnehmer, dessen Umsetzbarkeit für reale Prozesse ernsthaft in Zweifel gezogen werden muss. Ferner bleibt das Modell eine Antwort zum Definitionskanon eines guten und erstrebenswerten Lebens sowie der notwendigen Dienlichkeit der Ökonomie schuldig.

In der Kritik am Modell des Homo Oeconomicus bleibt ungeklärt, inwieweit die Integrative Wirtschaftsethik bestrebt ist, anzuerkennen, dass der Homo Oeconomicus eben kein „reales“

⁷⁶ Vgl. das vorhergehende Kapitel 1.1.1.

⁷⁷ Vgl. ULRICH (2008a), S. 332.

⁷⁸ ULRICH (2008a), S. 339.

Menschenbild nachzeichnen soll, sondern ein modelltheoretisches Hilfsmittel ist und bleibt, um Rückschlüsse auf moralinduzierende Anreizmechanismen unter Wettbewerbsbedingungen offenlegen zu können. Bislang konnte zumindest kein annähernd funktionsfähiger Typus präsentiert werden, um diesbezügliche Wechselwirkungen abzubilden. Hierbei würde sich die Integrative Wirtschaftsethik selbst einen großen Dienst erweisen, wenn sie erkennen ließe, dass Eigennutzorientierung sehr wohl ein nicht zu unterschätzender Bestandteil des menschlichen Habitus ist.

Ferner legt die Integrative Wirtschaftsethik in diesem Kontext gleichsam hohe tugendethische Maßstäbe sowohl gegenüber dem wirtschaftlichen, wie auch dem privaten Akteur, an. Dies ist insoweit kritikwürdig und führt in den Grenzbereich des Moralisierens, weil einerseits unter dem herrschenden Zeithorizont einer wettbewerblich verfassten Wirtschaftsordnung die diskursorische Auseinandersetzung den ökonomischen (Zwangs-) Realitäten nicht zu entsprechen vermag und andererseits vergessen wird, dass der moralisch agierende Akteur zwangsläufig unter Wettbewerbsbedingungen vom Markt ausscheidet, sobald unmoralische Wettbewerber vorhanden sind.

Lässt sich aber auf Grundlage der verschiedenartigen, individuellen Moraldispositionen der Akteure kein übergreifend harmonisiertes Werteverständnis erreichen, sind die allgemeingültigen und realen Rahmenbedingungen dergestalt zu modifizieren, dass sie zumindest in der überwiegenden Anzahl der Fälle eine Kanalisierung auf moralisch gewünschte Zielzustände gewährleisten (können) und jeden Zuwiderhandelnden sanktionieren.

Auch wenn dem Modell der Integrativen Wirtschaftsethik darin zuzustimmen ist, dass die Ökonomie nur einen Teilbereich der menschlichen Existenz verkörpert, so ist doch unbestreitbar, dass erst die wirtschaftliche und somit gemeinhin existenzielle Prosperität den Garanten dafür bereithält, dass der moralischen Diskussion und Auseinandersetzung überhaupt eine nachhaltige Grundlage beschert werden kann.

1.2 Aktuelle Situation an den Finanz- und Kapitalmärkten

Die in Teilen verbesserte Situation an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten⁷⁹ und die dennoch weiterhin spürbaren Nachwirkungen der Krise bei den in der Globalökonomie verhafteten Staaten in Europa, Asien und den USA⁸⁰ zeichnen kein durchgängig einheitliches Bild der momentanen Wirtschaftslage.

Erneut drängt sich bei vielen Beobachtern das Unbehagen auf, die Banken- und Finanzmärkte könnten (wiederum) die alleinigen Profiteure der vergangenen Krise sein, während sich bei einer nationalstaatlichen Betrachtung durchaus zeigt, dass erhebliche Konsolidierungsanstrengungen noch unternommen werden müssen, um die jeweiligen Staatshaushalte sowie die allgemeine Wirtschaftslage zu stabilisieren und die Ausläufer der Finanzkrise abzumildern. Es ist daher aus vielerlei Gründen das genuine Interesse von Staaten und Staatenbünden, Wirtschaftsverbänden, der Industrie, des Handels und nicht zuletzt der Banken, eine erneute Systemerschütterung zukünftig zu vermeiden. Gleichzeitig ziehen jedoch am Finanzhimmel neue Szenarien drohender Ungleichgewichte und Instabilitäten auf.

Die Inanspruchnahme von Rettungsschirmen der EU und des IWF erscheint dabei als letzte Möglichkeit, um aktuell drohende Staatsbankrotte in einigen Ländern Europas noch abwenden zu können.

Dabei muten hier insbesondere systemische und nationalstaatliche Gründe ursächlich an, jedoch spielen immer wieder gerade Banken und Finanzinstitute eine maßgebliche Rolle⁸¹ bei der Ursachenanalyse und Aufarbeitung der vergangenen Geschehnisse. So hatten beispielsweise die Bürger Islands mit einem Volksvotum die Rettung der Icesave-Bank und die damit verbundenen Zahlungen an niederländische und britische Gläubiger durch den isländischen Staat verhindert.⁸² Dies belegt beispielhaft die Involvierung und systemische Bedeutung des Bankensektors für die nationalen Volkswirtschaften, aber auch die Weltökonomie insgesamt. Insbesondere der Wegfall von zeitlichen und räumlichen Grenzen durch die Nutzung digitaler Medien sowie die technologische Vernetzung der Banken und

⁷⁹ So erreichte der DAX im Mai 2013 ein neues Allzeithoch und verbesserte damit die eigene Bestmarke aus dem Jahre 2007. Aber auch andere Leit-Indices, wie der US-amerikanische Dow Jones Index oder der japanische Nikkei-Index, erreichten neue Rekordmarken. Vgl. O.V. (2013).

⁸⁰ Vgl. WEBER A. (2009), S. 3.

⁸¹ WAIBL erkennt in den Banken zur Funktionssicherheit der (Geld-)Wirtschaft sogar eine „unersetzliche Rolle“; WAIBL (2001), S. 69.

⁸² Vgl. O.V. (2011d).

Börsen gestatten eine jederzeitige Handelbarkeit und Durchführung von Transaktionen rund um den Globus.⁸³ Es zeigt sich aber auch in negativer Weise, dass sich Ungleichgewichte und Krisen nicht zeitversetzt, sondern simultan auf der Welt auswirken und somit auch die Krisenfolgen parallel auftreten.⁸⁴

Wenn aber die Folgen der Krise noch in erkennbarer Weise nachwirken und in ihrer Gleichzeitigkeit weltweit für Erschütterungen an den Märkten sorgen, stellt sich zwangsläufig die Notwendigkeit ein, nicht die Symptome, sondern die Ursachen genauer zu beleuchten. Unbestritten ist dabei, dass der Bankensektor eine dominante, wenn nicht sogar auslösende Rolle spielte.

Immer neue Informationen über die Details der Krise traten zutage und dominierten die Tagespresse und schienen dabei diejenigen zu bestärken, die den gesamten Banken- und Finanzbereich in toto an den Pranger stellen wollten. Hinzukamen unbedachte und wenig reflektiert erscheinende Äußerungen einiger weniger hochrangiger Beteiligter, die nicht nur zusätzliches und hochentzündliches Öl in das Feuer der aufgeheizten Stimmung gossen,⁸⁵ sondern damit zusehends auch Befremdnis bei denjenigen verursachten, die zunächst noch eine Unschuldsvermutung zugunsten der Banken zumindest als möglich angenommen hatten.

Aber es waren in der Vergangenheit immer erst aufgetretene Skandale und Missbrauchsfälle notwendig, die nach einem Prozess der allgemeinen Lähmung und Ohnmacht dazu führten, sich mit ethischen Fragestellungen und Themen zu befassen. So wurde im Jahre 2002 in den USA mit dem Sarbanes-Oxley-Act⁸⁶ als Reaktion auf die Skandale, Betrugereien und Vertuschungen bei den Unternehmen Enron⁸⁷ und Worldcom ein Bundesgesetz geschaffen, das helfen sollte, Transparenz bei wirtschaftlichen Vorgängen zu schaffen und Betrug zu verhindern.⁸⁸ So erscheint es im Zuge der Finanzkrise kaum verwunderlich, dass vermehrt Stimmen laut wurden, die in provokanter und zuweilen auch plakativer Tonalität forderten:

⁸³ Ähnlich HRUBI (2001), S. 96.

⁸⁴ Eine chronologische Schilderung der Vorläufer der Finanzkrise und der Finanzkrise selbst in dem Zeitraum Juli 1995 bis Oktober 2008 sind nachzulesen bei BALZLI / BRINKBÄUMER / BRENNER (2008), S. 44 ff.

⁸⁵ So äußerte z.B. der Chef von Goldman Sachs, Lloyd C. Blankfein, in einem Interview mit der Zeitung The Sunday Times am 8.11.2009, dass er als Banker Gottes Werk verrichte („I'm doing God's work“). Vgl. dazu ARLIDGE (2009).

⁸⁶ Benannt nach dem Vorsitzenden des Ausschusses für Bankwesen, Wohnungs- und Städtebau des Senats der Vereinigten Staaten, Paul Sarbanes, und dem Vorsitzenden des Ausschusses für Finanzdienstleistungen des Repräsentantenhauses der Vereinigten Staaten, Michael Oxley.

⁸⁷ Vgl. hierzu THIELEMAN / ULRICH (2003), S. 60 ff.

⁸⁸ Zur Thematik des „Code of Ethics“ im Sarbanes-Oxley-Act vgl. NICKLISCH (2007), S. 159 ff.

„Die Welt braucht und will also ganz offensichtlich wieder moralische Banken und moralische Banker.“⁸⁹

Da diese Aussage im Hinblick auf den weiteren Untersuchungsgang bereits einen bedeutsamen Diskussionspunkt vorwegnimmt, ist sie geeignet, hier schon einmal einer näheren Betrachtung unterzogen zu werden. Dies deshalb, da in ihr auf verkürzende Weise bereits das zentrale Momentum des Verhältnisses zwischen Gewinn und Moral thematisiert wird und zwar dergestalt, dass Banken bzw. Banker als wirtschaftliche Akteure dieses Sektors momentan bei ihren wettbewerblichen Aktivitäten, die mithin auf eine Gewinnerzielungsabsicht ausgerichtet sind, nicht nach moralischen Prinzipien und Überzeugungen handeln und hierzu offensichtlich wieder „domestiziert“ werden sollen. Allerdings wird durch das Wort „wieder“ ja explizit unterstellt, dass sie in der Vergangenheit wohl „moralkonform“ agiert haben. Dies berechtigt dann aber zu der kritischen Gegenthese, dass Moral und Banken - letztere hier stellvertretend für die Ökonomie - weder einander ausschließen oder behindern, sondern vielmehr in einem moralkompatiblen Anreizsystem zu verorten sind. Durch die Beachtung ökonomischer Realitäten wird der Moral zu mehr Geltung verholfen und zwar nicht aufgrund eines neuen, vermeintlich extern geforderten Habitus, sondern einzig aufgrund wettbewerblicher Vorteilserwartungen für die jeweiligen Akteure.

Darüber hinaus scheint es ferner zweifelhaft, ob der aktuellen Generation von Bankern weniger Moral zu attestieren ist, als ihren zeitlichen Vorvätern. Dennoch wohnt der obigen Aussage insofern ein berechtigter Hinweis inne, nämlich dass für eine wie auch immer geartete Veränderung des Verhältnisses von Moral und Banken bzw. Ökonomie eine globale Sichtweise notwendig ist. Dies allerdings nicht, um einer neuen Moraldoktrin um ihrer selbst in Form von der Ökonomie abgelöster Handlungsvorschriften zum Erfolg zu verhelfen, sondern um zur Schaffung globaler Rahmenbedingungen beizutragen, die ökonomisches Handeln begünstigen, um sich in den Dienst moralischer Anliegen aufgrund wettbewerblicher Vorteilserwartungen zu stellen.

Einer solchen, im Nachgang der Finanzkrise häufig erhobenen Forderung - auch wenn sie in wenigen konkreten Einzelfällen berechtigt sein mag - lastet daher unverkennbar der Makel des kontraproduktiven Moralisieren an, was sich insbesondere in zwei für die Untersuchung

⁸⁹ OTTO (2009), S. 1244.

wesentlichen Aspekten verdeutlichen lässt und die im weiteren Gang der Untersuchung zentrale Diskussionspunkte verkörpern werden:

Zunächst impliziert diese Forderung einen dezidierten Vorrang der Ethik vor der Ökonomie, so wie es insbesondere von Vertretern der Integrativen Wirtschaftsethik⁹⁰ zuweilen vehement gefordert wird. Überspitzt formuliert verbliebe die Ökonomie im Zustand einer - wenn auch gesellschaftlich grds. notwendigen - Residualgröße, deren Handlungsspektrum und somit moralischer Qualitätsgehalt sich aber einzig an der Fähigkeit zur Implementierung extern vorgegebener Ethikstandards bemessen ließe.

Die Ökonomie müsste sich demnach - in teilweiser Verkennung volks- und betriebswirtschaftlicher Notwendigkeiten - daran messen lassen, wie gut sie in der Lage ist, ethischen Anforderungen zu entsprechen. Sofern demnach wirtschaftliche Handlungen nicht auf einen ethisch wünschenswerten Zustand hin ausgerichtet sind, müssten diese unterbleiben und vice versa.

Einem solchen Ansinnen liegen aber zwei wesentliche Fehlinterpretationen zugrunde, da einerseits der moralisch „einwandfrei“ agierende Wirtschaftsakteur beim Vorhandensein auch nur eines einzigen Wettbewerbers, der sich nicht dem moralischen Diktum unterwirft, mit korrespondierenden Wettbewerbsnachteilen in Form von erhöhten Kosten, dem Verlust von Marktanteilen, sinkenden Aufträgen, etc. zu rechnen hätte. In der Konsequenz müsste er ganz aus dem Markt ausscheiden und nur noch der unmoralische Wirtschaftsakteur würde im Marktgeschehen verbleiben.⁹¹

Andererseits darf hiermit gleichermaßen die These vermutet werden, dass Moral und Gewinnerzielung in einem abgekoppelten, ja diametralen Verhältnis zueinander stehen. Hier ist entgegenzuhalten, dass es ja gerade der Zielsetzung der hier vertretenen Ökonomischen Ethik entspricht, die determinierenden Rahmenbedingungen innerhalb der Ökonomie für ethische Anliegen fruchtbar zu machen, weil sie sich diesen nicht verschließen, sondern sie explizit fördern will.

⁹⁰ So sind im Hinblick auf die vermeintliche Rangfolge von Ethik und Gewinn bspw. THIELEMANN/WEIBLER der Überzeugung, dass „Gewinn [...] der Gegenstand der ethischen Abwägung [...]“ ist, somit also der Gewinn erst auf die ethischen Notwendigkeiten folgen kann. Vgl. THIELEMANN / WEIBLER (2007), S. 185.

An anderer Stelle konstatiert THIELEMANN, dass „die Gewinne selbst, nicht nur die Mittel und Wege der Gewinnerzielung, [...] unter ethischen Gesichtspunkten zu beleuchten [...]“ sind. THIELEMANN (2010), S. 288.

⁹¹ Vgl. HOMANN (2014a), S. 8.

Wenn also der durchaus berechtigten Forderung nach mehr Moral, i.S. von Verteilungsgerechtigkeit, Schonung natürlicher Ressourcen, Verbot von Kinderarbeit, Terrorismusbekämpfung, Verhinderung von Korruption, Linderung von Armut und Hunger, etc., ein erfolversprechendes Votum beschieden sein soll, sind allgemeingültige Anreizmechanismen auf Basis ökonomischer Gesetzmäßigkeiten zu schaffen. Diese müssen es dann ökonomisch vorteilhaft erscheinen lassen, ethischen Forderungen zu folgen bzw. es ökonomisch unvorteilhaft machen, sich diesen zu widersetzen.

Definiert man dann den Gewinn als ökonomisch relevantes Richtmaß hinsichtlich der Vorteilhaftigkeit wirtschaftlicher Handlungen, so ist der Brückenschlag zwischen Moral und Gewinn eher trivialer Natur, weil sich unter der Voraussetzung allgemeingültiger und sanktionsbewährter Regelungs- und Anreizmechanismen die Ökonomie in Form der Gewinnerzielungsabsicht ethische Belange aneignet, da sie ökonomische Vorteile erwarten lassen. Dass im Hinblick auf die Schaffung solcher Mechanismen noch erheblicher Handlungs- und Umsetzungsbedarf besteht, soll nicht geleugnet werden. Das wohlgemeinte Oktroyieren ethischer Forderungen auf und in die Ökonomie erscheint aus den angeführten Gründen aber eher kontraproduktiv.

Weiterhin ist unbestreitbar, dass durch die fortschreitende Technologisierung des Wirtschaftsverkehrs die zeitlichen und sachlichen Restriktionen aufgehoben wurden. Gerade die im Finanzsektor dominierende Ausschöpfung der Möglichkeiten einer zeit-, sach- und lokationsunabhängigen⁹² Vornahme wirtschaftlicher Aktivitäten verdeutlicht beispielhaft, dass weder eine Adressierung ethischer Forderungen an einzelne Akteure, noch die Beschränkung auf einen nationalstaatlichen oder europäischen Rahmen zu einem gewünschten Ergebnis führen.

Sofern die globale Vernetzung wirtschaftlicher Handlungen aber eine unverrückbare Tatsache bleibt und sich sogar noch tendenziell verstärken wird, muss sich die Forderung nach mehr Moral an diesen Gegebenheiten und Realitäten messen lassen. Mithin ist also nach allgemeinen, im Sinne von globalen, Spielregeln zu suchen,⁹³ die es gestatten, die jeweiligen Spielzüge⁹⁴ der wirtschaftlichen Akteure für Belange der Moral anwendbar zu machen.

⁹² Als Beispiele mögen die kurzfristige („over night“) Anlage eines Liquiditätsüberschusses einer deutschen Bank an einem asiatischen Handelsplatz oder der Verkauf von Wertpapieren über eine US-amerikanische Börse dienen.

⁹³ HOMANN (2004), S. 2.

⁹⁴ PIES / WINNING (2004), S. 1.

Hierdurch würde einerseits vermieden, die Umsetzung moralisch gewünschter Handlungen in das billige und insbesondere wirtschaftlich verkraftbare Ermessen des Einzelnen zu legen ohne möglicherweise wettbewerbliche Nachteile erleiden zu müssen. Andererseits ließe sich sogar ein wettbewerblicher „Fortsprung“ denken, wenn die wirtschaftlichen Akteure aufgrund moralkompatibler und gleichzeitig allgemeingültiger Anreizbedingungen nun solche Innovations- und Differenzierungsprozesse ergriffen, die weitere Gewinnopportunitäten erhoffen lassen.

Nach dem zuvor Gesagten lässt sich die aktuelle Situation an den Finanz- und Kapitalmärkten somit in einer ersten Bestandsaufnahme dahingehend charakterisieren, dass die Hochphase der Krise überwunden ist und der weltwirtschaftliche Erholungs- und Stabilisierungsprozess (teilweise) eingesetzt hat. Trotz der zunehmenden Prosperität sind aber veränderte Rahmenbedingungen und Regularien bzw. ein grundlegender Wandel aufgrund der Geschehnisse der Finanzkrise auf den Finanz- und Kapitalmärkten kaum erkennbar.

Wie bereits skizziert, scheinen Banken und Finanzinstitutionen weiterhin den ausgetretenen und althergebrachten Pfaden zu folgen, ohne ernsthaft erkennen zu lassen, dass sich in Mentalität und Geschäftspraxis ein Wandel nach den Erschütterungen der Finanzkrise vollzogen hat.

Weder lassen die partiell installierten Sicherungsmechanismen, noch die durchgesetzten Richtlinien ein ernsthaftes Bemühen und Verstehen erkennen, wie zukünftig zu verfahren ist.

Von besonderer Bedeutung ist hierbei jedoch, dass einer wirksamen, ethischen Adjustierung der Marktgegebenheiten nur dann ein Erfolg beschieden sein wird, wenn damit eine Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen einherginge, die global und nicht nur national wirkt.

Wie noch gezeigt wird, wäre der Versuch einer staatlich verordneten „Einpflanzung einer ethischen Gesinnung“ in oder moralische Appelle an die einzelnen Unternehmen ein einseitiger und wenig erfolgversprechender Versuch, eine ethische Dimensionierung in ökonomische Zusammenhänge zu verordnen und trüge implizit zu einer ungewünschten, weil markt- und wohlfahrtswidrigen, Entwicklung bei. Aber auch eine unternehmensindividuell, also selbst auferlegte, Beschneidung der eigenen Unternehmensaktivitäten würde negative Implikationen bergen, sofern das betroffene Unternehmen damit einen „ethischen Alleingang“ beschreiten würde, dem sich seine Wettbewerber entweder offen oder aber auch verdeckt verschließen.

Insofern bedarf die Ökonomie einer ethischen Flankierung stets dort, wo die Notwendigkeit ethischer Standards geboten ist, um offenkundigen Fehlentwicklungen entgegenzuwirken,⁹⁵ jedoch muss dabei stets als *conditio sine qua non* gelten, dass die zu implementierenden Ethikstandards in universeller Weise gelten, also für jeden relevanten, in dem betroffenen Marktsegment agierenden Wettbewerber.

Diese Universalisierbarkeit schließt damit aber eine inhaltliche Verkürzung auf rein nationale Sachverhalte bereits aus. In einer global agierenden und vernetzten Unternehmenswirklichkeit kann nur dann eine wirklich wettbewerbsneutrale Handlungsbasis geschaffen werden, wenn es gelingt, neuen (ethischen) Rahmenbedingungen einen ausnahmslos universellen Charakter nebst wirksamen Sanktionsinstrumentarien zu verleihen.

1.3 Fragestellung und Zielsetzung

Die Inter- und Intradisziplinarität von Betriebswirtschaftslehre und Ethik ist - wie bereits angedeutet - seit vielen Jahren ein Feld umfassender Diskussionen. Hatte man noch zu Beginn der Auseinandersetzung mit dieser Thematik nicht nur in der Wirtschaft, sondern erst recht in Kreisen der Wirtschaftswissenschaft, die Auffassung vertreten, „Wirtschaft und Ethik stünden in begrifflichem Widerspruch zueinander, die Wirtschaftsgesetze geböten zwingend ständiges Zuwiderhandeln gegen die Normen der Ethik“,⁹⁶ so hat sich diesbezüglich ein Wandel vollzogen. Insbesondere weisen „Ökonomie und Ethik denselben Gegenstand [auf], [sie] sind nicht voneinander unabhängige Wissenschaften“.⁹⁷

Diese Einschätzung aufgreifend, folgt der Verfasser der Überzeugung und dem Leitgedanken der Ökonomischen Ethik, dass eine Verbindung von Ethik und Ökonomie nur dort gelingen kann, wo die herrschenden Rahmenbedingungen unter Wettbewerbsgesichtspunkten und die für die Akteure geltenden Anreizmechanismen diese Verbindung (auch materiell) gewährleisten können.

⁹⁵ Z.B. im Bereich humanitärer, sozialer, ökologischer oder demokratischer Missstände.

⁹⁶ Vgl. ENDERLE (1988), S. 16. Ähnlich EMUNDS (1994), S. 2: „Erheben soziale Bewegungen, Verbände oder kirchliche Initiativen gegenüber der Art, wie heute gewirtschaftet wird, ethische Forderungen, so löst dies bei ManagerInnen und ÖkonomInnen meist nur Verärgerung aus. Für sie werden damit ethische Ansprüche „von außen“ in einen Handlungsbereich hineingetragen, obwohl dieser doch - zum Wohle aller - am besten funktioniert, wenn die ökonomischen Akteure nicht mit den Normen oder Wertvorstellungen anderer belastet würden.“

⁹⁷ KOSLOWSKI (1988), S. 1. Ähnlich HORN (1996), S. 28 sowie KÜNG (2010), S. 17.

Sofern sich aber die Vertreter einer präjudizierenden Wirkung ökonomischer Handlungen durch die Ethik (Integrative Wirtschaftsethik) und Vertreter einer Adjustierung ökonomischer Rahmenbedingungen zur Beförderung ethischen Verhaltens innerhalb der Ökonomie (Ökonomische Ethik) gegenüberstehen, ergibt sich daraus ein Konflikt. Dies manifestiert sich darin, dass die theoretischen Erklärungsmodelle und Konstrukte der Wirtschaftswissenschaft bei Verlassen ihres angestammten Terrains hin zu den Bereichen von Ethik und Moral stets auf die Flankierung durch Theologie,⁹⁸ Philosophie oder auch Soziologie angewiesen sind,⁹⁹ um Zusammenhänge zu erklären, die außerhalb rein ökonomischer Fragestellungen (z.B. Gewinnmaximierung, Ressourcenknappheit, Kapital- und Warenallokation, Güterdistribution, etc.) liegen.

Während sich in den USA bereits in den 1970er Jahren erste wissenschaftliche Arbeiten und Essays finden lassen,¹⁰⁰ setzt ein ernsthafter Diskurs im deutschsprachigen und europäischen Raum erst in den 1990er Jahren ein,¹⁰¹ obgleich sich bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts in Deutschland Publikationen über ethische Grundfragen der Banken- und Börsenmoral finden lassen.¹⁰² Lenkt man dann aber den Blick auf die konkrete Befassung von Ethik und Wirtschaftswissenschaft, so fällt auf, dass der überwiegende Teil der bislang veröffentlichten Beiträge sich mit wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten oder Fragen der Organisations- und Institutionenökonomik befasst.¹⁰³

Als Konsequenz der vielfältigen Denkansätze zur Wirtschaftsethik lagen somit verschiedenartige Konzeptionen vor, die ihren Fokus wechselnd auf Bereiche der Individual- oder Institutionenethik, aber auch auf gesamtökonomische Zusammenhänge legten. Dass dabei in jüngster Zeit eine wahre Flut von verhaltensethischen Konzeptionen, Kodices und Maßnahmenkatalogen im Zuge der öffentlichen Diskussion hervorgebracht wurde, ist als

⁹⁸ „Es werden sehr große Anstrengungen gemacht, die Ethik für die Wirtschaft an die anspruchsvolle abendländische Ethikdiskussion zurückzubinden. Dabei wird die zu entwickelnde Wirtschaftsethik nicht selten sogar in einer theologischen Perspektive entworfen, ja sogar konfessionell begründet, was angesichts des weitverbreiteten Lebens in der Profanität und im Blick auf die internationale Vernetzung der Manager mit höchst unterschiedlichen Kulturen ein bemerkenswerter Tatbestand ist.“ KERN (1990), S. 39.

⁹⁹ Ähnlich MACK (2002), S. 175.

¹⁰⁰ Vgl. dazu GEORGE (1991), S. 493 ff. oder HOMANN (1992), S. 115.

¹⁰¹ So z.B. bei JACOB (1990); ANDREAS (1992); RIEKEBERG (1993) oder KOSLOWSKI (1992).

¹⁰² Besonders herauszuheben ist hierbei NELL-BREUNING (2002).

¹⁰³ So z.B. bei den Ausführungen von KÜNG (2010), S. 173 ff.; MEYER (2011), S. 21 ff. oder PIES (2009a), S. 6 f. In diesem Zusammenhang soll Ökonomik verstanden werden als Methode zur Erklärung wirtschaftswissenschaftlicher Vorgänge, während Ökonomie den Untersuchungsgegenstand derselben verkörpert.

natürliche Folge der stetigen Auseinandersetzung und des wechselseitigen Diskurses, der sicherlich durch ein vermehrtes öffentliches Interesse an Erklärung und Aufarbeitung der Geschehnisse der Finanzkrise befruchtet wurde, zu deuten.

Aus diesem Grunde verfolgt die vorliegende Arbeit das Ziel, dahingehend einen neuartigen Diskussionsbeitrag zu leisten, indem das Verhalten einzelner Markttakteure unter Rückgriff auf die aktuelle Diskussion innerhalb der Theorie der Wirtschaftsethik sowie mit konkretem Bezug zu den Geschehnissen der vergangenen Weltfinanzkrise analysiert wird. Dabei wird der Untersuchungsschwerpunkt auf ethische Dilemmasituationen im Bankensektor vertieft, um dort relevante endogene, wie exogene Parameter sowie deren mögliche Interdependenz zu der Finanzkrise offenlegen und untersuchen zu können.

Ausgehend von der hier vertretenen These, dass der eigeninteressierte, wirtschaftliche Akteur durch sein Handeln und Verhalten die systemimmanenten Prozesse und damit zugleich auch mögliche Krisen (mit-)bestimmt, soll gerade im Nachgang der jüngsten Finanzkrise ein besonderes Augenmerk auf die situative Analyse im Bankensektor gelegt werden.

Dabei muss in diesem Kontext bspw. kritisch untersucht werden, inwieweit bestehende Anreizmechanismen, ökonomische und institutionelle Gesetzmäßigkeiten sowie inter- und intrapersonelle Erwartungen zwischen den involvierten Akteuren determinierend wirken oder ob der zur Diskussion stehende Akteur wirklich frei, selbstbestimmt und keinen (Sach-)Zwängen unterliegend - seien sie privater oder beruflicher Natur - agieren kann. Im Rahmen dieser Untersuchung sollen dabei insbesondere Fragen und Vorschläge nach notwendigen Rahmenbedingungen und Prozessimplikationen aufgeworfen werden, die sich mit dem Verhältnis von Gewinn und Moral beschäftigen und dabei versuchen, diese in den Gesamtkontext ökonomischer Krisen und ethischer Dilemmasituationen einzubetten.

Es erscheint in diesem Zusammenhang daher verwunderlich, dass die Befassung mit solchen Fragestellungen speziell im Bankensektor und den dabei aufzuzeigenden Konstellationen im Kontext mikro-, meso- und makroökonomischer Aspekte bislang eher ein Nischendasein führte. Dies mag daran liegen, dass die Finanzkrise das folgenreichste Ereignis dieser Art mit so umfassenden Wirkungen seit über 70 Jahren war und sich der Eindruck verfestigten konnte, die beteiligten Instanzen, Unternehmen und verantwortlichen Einzelpersonen würden sich einem analytischen Diskurs und dem Aufzeigen systemischer Defizite verschließen wollen.

Dabei mögen Voreingenommenheit gegenüber den theoretischen Grundlagen, mangelnde Bereitschaft zur Umsetzung der grundsätzlich anerkannten und einsichtigen Verhaltensnormen oder aber Lethargie und Hedonismus eine Rolle gespielt haben.

Größtenteils in der wissenschaftlichen Diskussion auch unbeachtet und daher kaum untersucht, blieb der Versuch, dem wirtschaftlichen Akteur Hilfestellungen bei Verfahrens- und Beurteilungsprozessen zur Verfügung zu stellen, um konfliktäre bzw. konflikttragende Situationen und Spannungsverhältnisse insbesondere inter-, aber auch intrapersoneller Art zu bewältigen.¹⁰⁴

So gebietet es sich, an dieser Stelle exkursorisch auf den Begriff der Autonomie zurückzugreifen, da er „zur Kennzeichnung des eigenständigen Charakters oder der spezifischen Rationalität und Logik, die unterschiedliche menschliche Handlungsdimensionen auszeichnen, also etwa das Moralische, [dient].“¹⁰⁵ Die dem handelnden Akteur zur Verfügung stehende Autonomie - anderenfalls läge stets ein Abhängigkeitsverhältnis und somit keine freie Willensbildung vor - befähigt ihn also zur individuell gewünschten Vornahme von Handlungen, mit denen er bestimmte Ziele oder Handlungsfolgen erreichen bzw. herbeiführen möchte.¹⁰⁶

Stehen diese Ziele im Rahmen einer Interaktion mit anderen Akteuren im Widerspruch, können (auch moralische) Spannungsverhältnisse entstehen, die entweder zum Abbruch der Interaktion, zu einem für beide Seiten „wertneutralen“ Ergebnis oder zur Verbesserung respektive Verschlechterung der Nutzenfunktion der Beteiligten führen können.¹⁰⁷

Unter Rückgriff auf das hier zugrunde gelegte Autonomieverständnis bei *KANT*, der in Anlehnung an die Schriften Rousseaus und die griechische Wortherkunft die Autonomie als wirkliche „Selbstgesetzgebung“ begreift, ist festzuhalten, dass hierbei Handlungen einem auf der Vernunft beruhenden Willen entstammen. Hierdurch entwickelt sich der Mensch vom determinierten Naturwesen zum autonomen, von externen (z.B. sozialen oder kulturellen)

¹⁰⁴ Vgl. dazu auch die Ausführungen von KREIKEBAUM (1996), S. 199 ff., der zusätzlich noch intra- und interorganisatorische Konflikte benennt.

¹⁰⁵ VORSTENBOSCH (2006), S. 23.

¹⁰⁶ Diese Ziele können dabei einer eigeninteressierten oder aber auch altruistischen Motivation entspringen.

¹⁰⁷ Wertneutral soll in diesem Zusammenhang bedeuten, dass die beteiligten Akteure keine Verbesserung oder Verschlechterung im Hinblick auf die Erreichung ihrer individuellen Ziele erwarten müssen.

Zwängen befreien Vernunftwesen und schafft somit einzig sich selbst die vernunftgeleitete Basis für Handlungen und deren Folgewirkungen.

Ist demnach aber die Autonomie eine zentrale Grundlage für Handlungen unter Erweiterung auf moralische Aspekte, ist einschränkend festzuhalten, dass der Mensch „autonom [...] überall dort [ist], wo die Realisierung einer Handlung oder einer Verhaltensganzheit überhaupt einzig von unserem Wollen und Können abhängig ist.“¹⁰⁸ In Übertragung dieses Aspektes auf einen wirtschaftlichen Akteur bedeutet dies die Notwendigkeit zum simultanen Auftreten von vernunftgeleiteter Handlungsautonomie und dem wirtschaftlichen, d.h. insbesondere nicht nachteiligen, Vermögen („Können“) zur Handlungsvornahme und -folgenabschätzung.

So bildet also die Vernunft die alleinige Basis für den „guten Willen“, der den Menschen letztlich in die Lage versetzt, Handlungen vorzunehmen und somit das Moralische aus sittlicher Pflicht zu tun. Daher sind gerade in einer anonymen und arbeitsteiligen Ökonomie - folgt man den Überzeugungen der Ökonomischen Ethik - Rahmenbedingungen vonnöten, die um des Willens zur Verstärkung moralischer Werte erst recht deren finale Erzielung auch gewährleisten können. Soll folglich eine weitreichende Implementierung von Moral in ökonomische Zusammenhänge gelingen, reichen individualmoralische Vernunftgründe zu kurz und behindern letztlich gutgemeinte Ansätze, die jedoch aufgrund herrschender Gesetzmäßigkeiten zum Scheitern verurteilt sind und in Konsequenz denjenigen benachteiligen, der für ein Mehr an Moral eintritt.

Denn nichts, so glaubt der Verfasser, hat bspw. der Finanzkrise in ihrer Wucht und Aggressivität so geholfen, wie das Fehlen einheitlicher Branchenstandards und makro-politischer Spielregeln im Umgang mit der Finanz- und Bankenwelt. Gleichsam bedenklich erscheint das übersteigerte Vertrauen in die eigenen Handlungs- und Problemlösungsfähigkeiten im Umgang mit weltweiten Finanztransaktionen, in die selbstgeschaffenen, synthetischen und von der Realwirtschaft abgekoppelten Finanz-instrumente¹⁰⁹ sowie die bedingungslose Gläubigkeit an die Selbstheilungskräfte der heimischen und der globalen Wirtschaft. Hinzu kam das massiv eingebrochene Vertrauen in

¹⁰⁸ HENGSTENBERG (1989), S. 134.

¹⁰⁹ Vgl. GABRIEL / SCHLAGNITWEIT (2009), S. 17 f.

die Wahrhaftigkeit¹¹⁰ und Neutralität der Banken und ihrer Mitarbeiter zu ihren Kunden, das Misstrauen innerhalb des die Krise weiter befördernden Interbankenmarktes sowie zuweilen auch das mangelnde Vertrauen der Mitarbeiter in die jeweiligen Führungs- und Kompetenzzentren der eigenen Bank.

Dabei wird in dieser Arbeit zu zeigen sein, dass es Hilfsmittel und Normen gibt, die außerhalb der ökonomischen Rationalitätssphäre liegen, jedoch Anhalt und Leitmaxime dafür sein können, wie zukünftige Krisen an den Finanz- und Kapitalmärkten erschwert werden können¹¹¹, sofern sie sich einer universalen Geltungs- und Durchsetzungskraft sicher sein können.

Eine Ursache für die in jüngster Zeit verstärkte Hinwendung¹¹² zu Fragen einer Verhältnisbestimmung zwischen Ethik und Ökonomie mit dem besonderen Fokus auf die Finanzwirtschaft kann dabei in der großen Zahl von Fällen des Missmanagements und von Unternehmensskandalen gesehen werden. Diese hatten sich verstärkt seit der Orientierung an dem Shareholder-Value-Ansatz in den 1990er Jahren, der geplatzten Blase der „New Economy“ und den jüngsten Missständen in der globalisierten Finanzwelt ereignet.¹¹³

Die Konkretion dieser Arbeit auf den Bankensektor rechtfertigt sich ferner daraus, dass er nicht nur eine besondere volkswirtschaftliche Allokations- und auch Lenkungsfunktion einnimmt, sondern im Gegensatz zu anderen „beratenden“ Berufs- und Unternehmenszweigen einen besonders sensiblen, weil persönlichen, Bereich tangiert. Die Aktivitäten in ihm müssen nicht nur auf Seiten der Bank mit einem Höchstmaß an Vertrauen, Ehrlich- und Wahrhaftigkeit, Sensibilität und Akkuratess vollzogen werden, sondern er bezieht auch kundenseitig viele Aspekte des täglichen Lebens ein und legt gleichwohl hohe Ansprüche für das Verhalten der Kunden selbst an.¹¹⁴

Daher soll es eine weitere Zielsetzung dieser Arbeit sein, einen Beitrag zu leisten für die Zentrierung wirtschaftsethischer Auseinandersetzungen mit dem Bereich der Banken. Die an

¹¹⁰ „Es gibt aber Tugenden, die das tätige Leben des Menschen leiten und die sich nicht auf Leidenschaften, sondern Tätigkeiten beziehen: z.B. die Wahrhaftigkeit [...]“. AQUIN (2009), I - 93, S. 345.

¹¹¹ Ähnlich GRÖBL-STEINBACH (2003), S. 180 f.

¹¹² Vgl. GABRIEL (2008), S. 315, der sogar von einem „Boom der Wirtschaftsethik“ spricht. Ähnlich AAKEN (2007), S. 275: „Die Diskussion um die Rolle der Ethik für die Betriebswirtschaftslehre nimmt wieder Fahrt auf.“

¹¹³ Vgl. ERGENZINGER / KRULIS-RANDA (2004), S. 3.

¹¹⁴ Man denke an Fragen der Altersvorsorge, Absicherung von Familienangehörigen, Auf- und Ausbau eigenen Vermögens, Existenzgründung oder Schuldentilgung.

vielen Stellen dieser Arbeit dargelegte, systematische wie ordnungspolitische Bedeutung dieses Sektors soll aber nicht vertieft aufgeworfen werden.

Diese Arbeit verfolgt ferner das Ziel, auf dem theoretischen Fundament der Ethik, ihren moralischen Handlungstheoremen und Modellen sowie deren Bewertungen aufzusetzen und insbesondere ihre praktische Verknüpfung in die Ökonomik, hier verkörpert durch den Bankensektor, zu untersuchen und Dilemmasituationen dort aufzuzeigen, wo sie in der Bankenpraxis auftreten. Dabei steht nicht nur die Analyse der einzelnen Tätigkeitsfelder innerhalb der Bank im Vordergrund, sondern es soll hierbei auch eine vertiefende Sichtweise ermöglicht werden, deren Bestandteile wie folgt zu charakterisieren sind:

Die ersten beiden, auf Interaktion beruhenden, Ebenen stellen in interpersoneller Hinsicht die klassische Kunde-/Bank- sowie die Bankmitarbeiter/Bankvorgesetzter-Beziehung in den Vordergrund. Als dritte Ebene kommt dann noch die intrapersonelle Analyse des Bankmitarbeiters zum Tragen.

So ist es dem Verfasser neben der Darstellung von dilemmatischen Entscheidungsstrukturen insbesondere ein wichtiges Anliegen, die entscheidungsrelevanten Implikationen für die Bankenpraxis aufzuzeigen und im Hinblick auf Ihre Umsetzungsfähigkeit zu beleuchten.

Aus diesem Grunde allein sieht es der Verfasser als notwendiges und legitimes Vorhaben an, diesen gesamtwirtschaftlich so wichtigen Bereich einer besonderen Begutachtung und Analyse hinsichtlich ethischer Normen und Verhaltensmuster zu unterziehen.

Dass in diesem Bereich in den letzten Jahren verheerende Auswüchse zu verzeichnen waren, wie z.B. in den Fällen Lehman Brothers, Bernard Lawrence Madoff, IKB, Sachsen LB, der Betrugsfall der Bankmanager Jérôme Kerviel, Peter Young, Nick Leeson oder Kweku Adoboli, verstärkt nach Meinung des Verfassers nur die Notwendigkeit, der Frage nachzugehen, welche Triebkräfte hierbei wirkten, welche institutionellen Rahmenbedingungen möglicherweise außer Kraft gesetzt waren, aus welchen Ursachen dies erwuchs und welche Basis und welche Orientierungshilfen dazu dienen können, um dies zukünftig zu beschränken.

Diesen genannten Fällen - diese Aufzählung ist keinesfalls als vollständig und abschließend zu verstehen - ist gemein, dass Wirtschaftsakteure in einem institutionalisierten Rahmen durch individuelles und subjektiv zuzurechnendes Fehlverhalten agierten.¹¹⁵

¹¹⁵ Vgl. CLEVER / RAMB (2010), S. 56.

Hierbei sollen jedoch auch systemimmanente Prozesse und systeminduzierte Phänomene, wie z.B. das Versagen von Ratingagenturen,¹¹⁶ verfehlte Maßnahmen nationaler Notenbanken oder das Nichtvorhandensein regulierender Steuerungs- und Prüfungsmaßnahmen bei den Banken und Finanzinstituten, nicht unerwähnt bleiben. In welcher Weise jedoch der wirtschaftliche Akteur in konkreten Situationen des Bankenalltags handeln kann und welche Abwägungs- und Entscheidungsprozesse, denen der Verfasser eine ethische Relevanz versuchen wird, nachzuweisen, er dabei durchläuft, stellt einen Fragenkomplex dar, dessen Beantwortung als gleichermaßen bedeutsames Ziel für diese Arbeit ausgewählt wurde.

In diesem Kontext wird daher stellvertretend der Bankmitarbeiter als wirtschaftlicher Akteur identifiziert und gemäß dem oben geschilderten Procedere beleuchtet, weil sich in seiner Person sämtliche untersuchungsspezifischen Problemfelder sowie die Entstehung und Analyse von ethischen Dilemmasituationen im Bankensektor abbilden lassen.

¹¹⁶ Vgl. BRABÄNDER (2008), S. 9 ff.

2 Einordnung des Forschungsvorhabens

Die vorliegende Arbeit hat es zum Ziel, das konkrete und praxisrelevante Auftreten von ethischen Dilemmasituationen im Bankensektor im Rahmen inter- und intrapersoneller Konfliktsituationen aufzuzeigen und darüber hinaus darzulegen, in welcher Weise sich die Verstrickung ethisch relevanter Aspekte in den Bankensektor vollzieht und an welchen Stellen sie offenkundig werden (können).

Diese Arbeit reiht sich dabei in den momentanen Diskurs über Ethik und Ökonomik dahingehend ein, dass im Vordergrund der Untersuchung die anreizverträgliche Kompatibilität beider Positionen steht und eine gegenseitige, wechselwirkende Durchdringung bejaht und angestrebt wird.

Betrachtet man die bisher einschlägige Literatur, so kann man sich nicht des Eindrucks entziehen, dass die kombinierte Befassung von Ethik und Ökonomik eine erneute Renaissance erfuhr, diese aber eher gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge in den Fokus der Auseinandersetzung rückte. Umso erstaunlicher ist es, dass der ökonomisch bedeutsame Bereich der Banken und die dort agierenden Personen und Konfliktpotenziale vernachlässigt wurden, obgleich im Rahmen der globalen Finanzkrise doch gerade dort enorme Ungleichgewichte und Interdependenzen zutage traten und sich massive Schäden ereigneten.

Nach Meinung des Verfassers greift die derzeit spezifische Exklusion und mangelnde Thematisierung ethisch relevanter Aspekte speziell im Bankensektor zu kurz, weil

- a) die Konkretion auf den Bankensektor hinsichtlich seiner volkswirtschaftlichen Funktion und Wirkungsmechanismen bislang - von einigen wenigen Autoren abgesehen¹¹⁷ - größtenteils nur am Rande und somit unzureichend vollzogen wurde,
- b) die subjektive Dimensionierung auf das Entscheidungskalkül des einzelnen Akteurs zwar grds. thematisiert wird, aber aufgrund übergeordneter Entscheidungsstrukturen und Hierarchieprozesse innerhalb der Ökonomik und insbesondere in Banken für den einzelnen Betroffenen als nicht erfahrbar und in concreto auch als nicht umsetzbar klassifiziert erscheint,

¹¹⁷ Zu nennen sind hier in der jüngeren Vergangenheit insbesondere Peter Koslowski, Ulrich Thielemann und Peter Ulrich.

c) in keinsten Weise der Versuch unternommen wurde, dem handelnden Wirtschaftsakteur konkrete Lösungen anzubieten bzw. aufzuzeigen

und

d) die mittlerweile ergriffenen Maßnahmen, wie die Etablierung von Verhaltensregeln in Unternehmen, die Implementierung von Codes of Conduct, die Gründung von Ethikkommissionen, die Aufstellung von Corporate-Governance-Maximen etc., zwar einen Schritt in die richtige Richtung und die Wahrnehmung der berechtigten Notwendigkeit ethischer Überlegungen suggerieren, aber weit hinter dem (eigenen) Zielerreichungsanspruch, nämlich der zukünftigen und wirksamen Verhinderung von Missbrauchsfällen, Betrug, etc., zurückbleiben.

Insofern ist es einigen wenigen Autoren zu verdanken, dass in der jüngsten Zeit eine zart aufkeimende Befassung mit bankspezifischen Ethikthematiken nicht nur diskursfähig wurde, sondern sich auch gegenüber Anfeindungen und Beruhigungstendenzen aus dem Umfeld der Wirtschaft standhaft zeigte. Dabei ist es erstaunlich, dass in der Breite die „Ethik-Kritiker“ per se den Einfluss und die Bedeutung ethischer Sachverhalte zwar nicht leugnen bzw. diese bereits in den Wirtschaftsprozessen verankert sehen, jedoch weiterhin der Brückenschlag zwischen Ethik und Ökonomie sehr vehement diskutiert wird.¹¹⁸

Es erscheint bei der Betrachtung der Diskussion wie die Quadratur des Kreises, wenn sich Gegner und Befürworter mit offenem Visier gegenüberstehen. Dies geschieht in einer Weise, als seien sich die Diskutanten der Bedeutung der Disziplinen Ethik und Ökonomie von der Sache her einig, würden die berechtigten Interessen der Gegenseite verstehen und akzeptieren, lehnten jedoch eine Annäherung an die Konzepte und Überlegungen der Gegenseite kategorisch ab.

Da sich dieses Forschungsvorhaben auch dem Ziel verpflichtet fühlt, Ethik und Ökonomie nicht nur in ihrer jeweiligen Berechtigung und Sinnhaftigkeit partiell darzustellen, sondern erst recht die verträgliche und vorteilhafte Verknüpfung beider vorzustellen trachtet, versteht es sich als wissenschaftlicher Versuch, den Graben augenscheinlicher (Theorie-)Heterogenität beider Lager zu überwinden.

¹¹⁸ Beispielhaft sei hier auf die Auseinandersetzungen zwischen ALBACH und THIELEMANN / WEIBLER hingewiesen.

Der Verfasser wird dabei aufzeigen, dass er weder die eine, noch die andere Position ausnahmslos¹¹⁹ präferiert oder gänzlich ablehnt, sondern einzig und allein als geneigt empfunden werden möchte, dem Leser eine hinreichende Begründung sowie die Vorteilhaftigkeit des Ineinanderwirkens beider Aspekte vor Augen zu führen, ohne dabei die jeweiligen Spezifika und autonomen Besonderheiten zu leugnen.

So darf und muss es selbstverständlich unternehmerischen Erfolg geben und sein Anspruch und das Verwirklichungsstreben auf ihn hin ist genuines Interesse nicht nur der beteiligten Banken, Unternehmen, Eigentümer etc., sondern bedarf auch aus wohlfahrtsökonomischer Sicht zum Wohle aller Mitglieder eines sozialen und gemeinschaftlichen Gefüges keiner wie auch immer gearteten Rechtfertigung. Allerdings muss sich die Art und Weise der Gewinnerzielung sowie der wirtschaftlichen Betätigung allgemein auch kritischen Fragen und Argumenten gegenüber aufgeschlossen zeigen, sofern hierdurch Prozesse und Folgewirkungen eintreten, die das Gemeinwohl beeinträchtigen oder gefährden.

Das zu untersuchende Wirkungsgeflecht von Moral und Gewinn bzw. Ethik und Ökonomie - unter Berücksichtigung partikulärer Interessen der Beteiligten und ohne Beeinträchtigung der notwendigen Funktionsweise der Ökonomie - wird daher den zentralen Aspekt dieser Untersuchung darstellen.

2.1 Aufbau der Arbeit und Methodik

Nachdem zuvor bereits die aktuelle Situation an den Finanz- und Kapitalmärkten kurz skizziert und die Zielsetzungen dieser Arbeit erläutert wurden, soll nun nähergebracht werden, wie sich der Aufbau dieser Arbeit und die methodische Herangehensweise vollziehen werden.

Dabei wird im Folgenden der Aufbau der Arbeit in chronologischer Weise vorgestellt, der sich noch mit einer einführenden und schematischen Abgrenzung der zentralen Untersuchungsgegenstände befassen wird. Dem Sinn und Zweck einer schematischen Vorgehensweise geschuldet, gebietet sich eine kurze, einführende Erläuterung der dieser Arbeit zugrundeliegenden Trias, die sich in den Begriffen von „Ethik“ bzw. „ethisch“ und „Dilemma“ sowie ihrer zu analysierenden Verflechtung in den Bankensektor widerspiegeln

¹¹⁹ Gleichwohl wird der Verfasser sich regelmäßig zu den Überzeugungen der Ökonomischen Ethik bekennen und dies jeweils kontextspezifisch auch begründen, was jedoch auch einer partiellen Überzeugungskraft der Integrativen Wirtschaftsethik nicht hinderlich ist.

soll. Wie bereits angeführt, erfolgte im Hinblick auf die hier zu führende Diskussion diese Auswahl und Engführung in bewusster Weise, um den schon traditionellen Diskurs über das (Spannungs-)Verhältnis von Ökonomik und Ethik aufgrund seiner fortschreitenden Aktualität und zwiespältigen Diskussion dergestalt zu ergänzen, dass eine Verprobung in einem konkreten, realen Wirtschaftskontext ermöglicht wird.

Demnach werden die zentralen Begriffe dieser Arbeit kurz angerissen, denen eine tiefergehende Analyse dann in den jeweiligen Einzelabschnitten gewidmet wird. Diese einführende Abgrenzung und Konkretisierung ist deshalb notwendig, um dem Leser bei der Lektüre vorab einen zweifelsfreien Überblick zu verschaffen, welche spezifischen Konturen hierbei jeweils in den Vordergrund der Untersuchung rücken, welche Bereiche ausgespart oder besonders hervorgehoben werden und wie diese in den Fortgang der Untersuchung analytisch eingebaut sind.

Im dritten Hauptkapitel wird dann zunächst der Frage nachgegangen, inwieweit die Ethik ihrem Anspruch als Theorie für eine praktische Moral überhaupt wirksam und gestaltend nachkommen und ob die Ethik als Untersuchungsgegenstand bei der hier geführten Auseinandersetzung mit dem Spezifikum „Bank“ überhaupt in Frage kommen kann.

Hierzu möge eine Formulierung von *SUCHANEK* im Hinblick auf das Untersuchungsziel hilfreich sein, in der es heißt, dass insbesondere der Konflikt zwischen Gewinn und Moral das Hauptproblem im Rahmen einer Unternehmensverantwortung darstellt,¹²⁰ der somit auch für Banken als Teilkomplex einer Unternehmenswelt gilt und auch dort Relevanz entfaltet. So geht es dabei insbesondere um Fragestellungen hinsichtlich der Anwendbarkeit und letztlich Begründbarkeit ethischer Strukturen und Sachverhalte in ökonomischen Zusammenhängen unter Berücksichtigung entsprechender Anreizkompatibilitäten, die geeignet erscheinen, den vermeintlichen Konflikt zwischen der Absicht auf Gewinnerzielung und der Durchsetzung moralischer Werte innerhalb ökonomischer Gegebenheiten aufzulösen.

Wenn dies, wie es der Verfasser bejahen und unter Zuhilfenahme einschlägiger Autoren der neueren Diskussion in der Wissenschaft belegen wird, der Fall ist, so muss dann in einem weiterführenden Schritt untersucht werden, wie sich die Integrierbarkeit und Tauglichkeit der Ethik in ökonomischen Zusammenhängen gestaltet. Dabei muss kritisch überprüft werden,

¹²⁰ SUCHANEK (2007), S. 128.

dass die Ethik nicht zu einem schmucken Beiwerk der Wirtschaftswissenschaft verkommt, sondern es ist zu fragen, wie die Ethik generalisierbare Momente schaffen kann, die in ihrer momentanen Dringlichkeit offen zutage treten.

Obgleich dem Umstand einer wirtschaftswissenschaftlichen Arbeit verpflichtet, deren Thematik aber auch andere wissenschaftliche Disziplinen anschneidet, sei bereits an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass diese Arbeit keinesfalls den Anspruch erheben kann und dies auch nicht tut, sämtliche relevanten Aspekte möglicher betroffener Einzelwissenschaften, wie z.B. Philosophie, Theologie oder Soziologie, in aller Tiefe und Breite im Sinne einer Wissenschaftsanalyse zu erfassen oder darzulegen. Dennoch muss in einer - wenn auch verkürzten - Weise erläutert werden, welche Aspekte hierbei selektiv herangezogen wurden, um letztlich der Frage nach ethischen Dilemmata im Bankensektor nachgehen zu können, so wie sie sich aus diesen Theoriebereichen ableiten lassen.¹²¹

Fortsetzen wird sich dann der Blick auf die Abgrenzung zwischen Moral und Ethik, da in dieser Analyse eine entsprechende Differenzierung vorgenommen werden muss unter der Prämisse, dass Ethik sich in ihrer grundsätzlichen Form als Theorie und Moral als konkretes Handlungsmomentum und Bewertungskriterium kristallisiert.¹²² Dabei wird gezeigt werden, dass die handlungsinduzierte Qualität der Moral in subjektiver, wie objektiver Weise betrachtet werden kann und somit auf verschiedenen Interaktionsflächen für den einzelnen wirtschaftlichen Akteur Relevanz entfaltet.

Darauf aufbauend markiert der Aspekt der Autonomie der handelnden Person einen weiteren Meilenstein der Untersuchung, äußert sich doch die ethische Bestimmtheit hier in dem zentralen Moment der vorgenommenen Handlung, ihrer Bewertbarkeit samt ihrer Folgen.¹²³ Dabei soll kritisch beleuchtet werden, welche Bedeutung und welchen Stellenwert das in der Ökonomie zentral verwandte Modell des Homo Oeconomicus (viertes Hauptkapitel) einnimmt, welche Definitionen ihm innewohnen und ob die bei ihm anzutreffenden Annahmen realiter gelten.

¹²¹ Im Hinblick auf die Befassung mit wirtschaftsethischen Thematiken begrenzt z.B. HOMANN die involvierten Wissenschaften auf die Disziplinen Theologie, Philosophie, Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre. Vgl. HOMANN (1992b), S. 8.

¹²² Vgl. HOMANN (2007), S. 2.

¹²³ Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die handelnde Person über die „uneingeschränkte Fähigkeit zur Autonomie verfügen“ muss, was nach RÖSSLER z.B. Kinder und demente Personen ausschließt. RÖSSLER (2011), S. 93.

Nachdem die Relevanz und Notwendigkeit der Ethik für ökonomische Zusammenhänge dargestellt und ihre sowohl begriffliche, wie auch adressatenabhängige Eingrenzung durchgeführt worden sind, schließt sich dann folgerichtig die Analyse der Situation eines Dilemmas an.

Hierbei wird nicht nur auf die notwendigen definitorischen Komponenten eines Dilemmas eingegangen, sondern diese werden erneut anhand von zwei wissenschaftlich relevanten Dilemmakonstellationen, dem Gefangenen-Dilemma und der Principal-Agent-Theorie, abgebildet und verdeutlicht.

Den Schwerpunkt des fünften Hauptkapitels wird dann die Befassung mit konkreten Fragen des Bankensektors einnehmen. Neben der Einordnung dieses wichtigen Wirtschaftssektors in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext wird sich die Arbeit dann den maßgeblichen Handlungsfeldern innerhalb des Bankensektors in Gestalt des Kredit-, Wertpapier- und Einlagengeschäfts zuwenden. Dabei wird ihnen eine besondere Bedeutung dahingehend zugewiesen, dass in ihnen bzw. den korrespondierenden Beratungs- und Interaktionsgebieten Quellen möglicher Dilemmasituationen aufgezeigt werden, die für eine spätere Analyse solcher Konflikte mittels der entworfenen Praxisfälle entscheidend sind.

Ferner wird konkretisierend festgehalten, welche Zielsetzungen und Intentionen mit den drei dargestellten Bankgeschäften grds. auf der Kundenseite verknüpft erscheinen und welche möglichen Auswirkungen auf den damit konfrontierten Bankmitarbeiter zu erwarten sind.

Beschließen wird das fünfte Hauptkapitel eine als Exkurs vorgenommene Untersuchung des Deutschen Corporate Governance Kodex unter der besonderen Fragestellung, ob mit ihm ein branchenübergreifendes Regelwerk geschaffen werden konnte, das sich ethischen Notwendigkeiten öffnet und insbesondere Orientierungshilfen für Mitarbeiter und Führungsgremien von Unternehmen beinhaltet. Gleichsam exkursorisch erfolgt dann noch der Hinweis auf sogenannte „Ethik-Banken“, in dessen Verlauf diese anhand eines konkreten Praxisbeispiels kurz vorgestellt und im Hinblick auf einen möglichen Modellcharakter für Universal- und Geschäftsbanken untersucht werden.

Im sechsten Hauptkapitel vollzieht sich dann die konkrete Untersuchung von Dilemmasituationen, so wie sie sich im Nachgang zu den konkreten Spannungsfeldern in den analysierten Bankbereichen anbieten.

Den praktischen Bezugsrahmen werden hierzu drei beispielhafte, aber sehr praxisnahe Fälle liefern, wobei zunächst jeweils ein bestimmter Sachverhalt in den drei ausgewählten Bankgeschäften vorangestellt wird, um diesen dann nachfolgend zu analysieren.

Im Rahmen des siebten Hauptkapitels werden die zuvor im Untersuchungskontext vorgestellten und bereits partiell thematisierten wirtschaftsethischen Handlungsebenen in Form der Mikro-, Meso- und Makro-Ebene abschließend auf ihr jeweiliges Lösungspotenzial zur Implementierung von Anreiz- und Sanktionsmechanismen im Sinne der Ökonomischen Ethik untersucht und final beurteilt.

Die abschließende Conclusio des achten Hauptkapitels wird ihren Fokus auf die aggregierte Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse und die Beantwortung der zentralen Fragestellung dieser Untersuchung legen. Das abschließende Gesamturteil sowie ein Ausblick für die Zukunft werden diese Arbeit dann beschließen.

2.2 Schematische Abgrenzung der zentralen Untersuchungsgegenstände

Um den vorab bereits niedergelegten Zielen und dem Aufbau dieser Arbeit entsprechen zu können, muss zunächst der Umfang und die Tiefe der darin verwendeten und somit zentralen Begrifflichkeiten dem Leser bekanntgegeben sein.

Anderenfalls würde man vielen unfreiwilligen oder ungewollten Interpretationen einen Raum bieten, der es gestatten würde, die hier erzielten Ergebnisse und dargestellten Überlegungen und Thesen in einem vom Leser jeweils selbst erfahrenen Kontext als subjektiv erscheinen zu lassen.

Darüber hinaus werden definitorische Erläuterungen dargestellt, sofern diese für den Gang der Untersuchung notwendig und sinnvoll sind. Aus diesem Grunde sollen in dem nun folgenden Abschnitt die drei zentralen Begrifflichkeiten „Ethik“, „Dilemma“ und „Bankensektor“ kurz umrissen und in ihrer Dimensionierung erläutert werden, um ein einheitliches Verständnis darüber zu schaffen, welche Definitionen und Aspekte den nachgelagerten Untersuchungen zugrunde liegen.

2.2.1 Ethik

Im Rahmen dieser Einführung in den Begriff der Ethik soll darauf hingewiesen werden, dass es der Verfasser als originäre und vornehmliche Aufgabe dieser Arbeit ansieht, nicht die jeweiligen Lichtgestalten und Begründer der verschiedenen Ethik-Schulen und Ethik-Strömungen rein deskriptiv und rekapitulierend zu erfassen. Vielmehr wird ein eigenständiger und insbesondere kontextspezifischer Bewertungskatalog hergeleitet, der sich zwar fundamentaler Strömungen und Begrifflichkeiten partiell bedient, aber gleichzeitig versucht, einen inhaltlichen Bogen über sämtliche ethischen Prägungen hin zu einem aktuellen Gütekriterium zu spannen. Die nachfolgende Abbildung gibt dazu einen ersten Überblick über die maßgeblichen Ethikformen. Dabei möge es insbesondere gelingen, weder die Prägnanz der differenzierten Theorien zu übergehen, noch ihre Sinnhaftigkeit für das menschliche Handeln zu negieren. Vielmehr soll gezeigt werden, dass die im Rahmen dieser Arbeit selektierten Begrifflichkeiten einerseits einen unabänderlich fundamentalen Charakter besitzen und dabei andererseits in ihrer Aktualität für Fragen der Gegenwart unter besonderer Fokussierung auf ökonomische Zusammenhänge keineswegs an Beweis- und notwendiger Lenkungs-kraft verloren haben.

Daher wird die ethische Analyse auf die Frage verkürzt werden müssen, welche ethischen Normen und Empfehlungen bereits existieren, die in einer vorzunehmenden Weiterentwicklung einen konkreten Bezug in praxistauglicher Art und Weise für den Bankensektor zulassen.

Dabei wird sich der Fokus im Rahmen der Wirtschaftsethik auf deren Zergliederung in Makro-, Meso- und Mikro-Ebene¹²⁴ legen, um die untersuchungsrelevanten Dilemmasituationen jeweils akzentuiert veranschaulichen zu können.

Wie aus Abbildung 2 zu entnehmen, divergieren die genannten Ethikformen erheblich in ihren fundamentalen Motiven und Zentrierungen, was sicherlich nicht nur den jeweiligen Historien und Epochen, denen sie entstammen, zugeschrieben werden kann, sondern insbesondere

¹²⁴ Dabei bezieht sich die Makro-Ebene auf gesamtwirtschaftliche Prozesse bzw. die staatliche Ordnungspolitik, während die Meso-Ebene das Unternehmen und unternehmensaggregierte Abläufe und die Mikro-Ebene den in wirtschaftlichen Prozessen agierenden Akteur untersuchen. Eine identische Aufteilung der verschiedenen Ebenen findet sich auch bei RUSCHE (2002), S. 163 ff.; GARMER (2003), S. 25 ff.; FENNER (2010), S. 349 ff.; LENK / MARING (1998), S. 25; HEROLD (2012), S. 138 oder WEBER-BERG (2007), S. 31.

dem Wandel des allgemeinen Menschenbildes und seiner Integration in sozio-kulturelle Zustände.

Übersicht der verschiedenen Ethikformen			
Ethik-Form	Zentrale Frage	Zentraler Wert	Fokus
Tugendethik	Wie verhält sich eine anständige Person, um ein insgesamt gutes und in sich stimmiges Leben zu führen?	Integrität	Guter Charakter
Deontologische Ethik	Sind die berechtigten Ansprüche anderer respektiert?	Pflichterfüllung	Guter Wille
Konsequentialismus	Was ist zu tun, damit bestimmte Folgen aus meinem Handeln resultieren?	Positive soziale Konsequenzen	Konsequenzen des Handelns
Rationaler Egoismus	Mit welchen Mitteln kann ich am besten die eigenen Ziele verwirklichen?	Langfristige Sicherung des eigenen Wohls / der eigenen Interessen	Eigennutz
Utilitarismus	Mit welchen Mitteln kann ich am besten das allgemeine Wohl fördern?	Maximaler Nutzen für die Gesamtheit	Soziale Folgen
Gerechtigkeits-theorien	Was steht jedem als das Seine zu?	Recht und Gerechtigkeit	Sicherung elementarer Rechte jedes Einzelnen und fairer Interessenausgleich
Diskurstheorie	Wie lässt sich durch die freie Zustimmung aller ein Konsens erreichen?	Sicherung der Freiheiten und Ansprüche jedes Einzelnen im öffentlichen Diskurs	Gegenseitige Anerkennung und Respektierung unter freien Bürgern

Abbildung 2: Übersicht der verschiedenen Ethikformen.¹²⁵

Obgleich hierbei der Schwerpunkt sicherlich eher auf die Meso- und die Makro-Ebene - also auf die Ebenen der relevanten institutionentheoretischen Zusammenhänge sowie die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen - entfallen wird, soll in Ansätzen aber auch eine Befassung mit mikroethischen Aspekten aus Gründen des angestrebten Aufzeigens von Determinationswirkungen ökonomischer Anreizmechanismen auf moralinduzierte Verhaltensweisen in und durch Institutionen nicht vernachlässigt werden. Dabei folgt der Verfasser nicht der Auffassungen, dass in „den einzelnen Wirtschaftsbürgern [...] Träger der Moral des Wirtschaftens“¹²⁶ per se erkannt werden müssen.

¹²⁵ Vgl. HEROLD (2012), S. 80.

¹²⁶ ULRICH (2011), S. 301.

Vielmehr wird hier die Auffassung vertreten, dass der einzelne Wirtschaftsbürger erst dann zu einem Träger moralischer Werte werden kann, wenn ihm die ökonomischen Bedingungen entsprechende Anreize bieten, in moralisch richtiger Weise zu handeln, Moral innerhalb der Ökonomie also keine logische Schlussfolgerung subjektiver Erkenntnis ist, sondern notwendigerweise anreizkompatible Voraussetzungen benötigt.

Daher verkennt die obige Aussage von *ULRICH* die Möglichkeit, auch Institutionen selbst als Träger und Begründer von moralischen Werten und Normen innerhalb der Ökonomie anzuerkennen. So ist es doch gerade eine Forderung des hier präferierten Modells der Ökonomischen Ethik, dass auch Institutionen durch ihre aktive Teilhabe am ökonomischen Marktgeschehen Einfluss nehmen können und auch sollen, um die herrschenden Mechanismen in ein anreizkompatibles Verhältnis zur Moral mit zu entwickeln.

2.2.2 Dilemma

Unter einem Dilemma bzw. Dilemmata wird in der durchgängigen Behandlung dieser Thematik eine Handlungssituation verstanden, die dem Akteur zur Lösung zwei (Dilemma) bzw. mehrere (Polylemma) Handlungsstränge anbietet, die jedoch zueinander konträr sind bzw. die bei der Durchführung der einen Alternative simultan eine Nichtausführung der anderen Alternative und vice versa definitorisch bedingen.

Dabei wird unterstellt, dass die möglichen Handlungssituationen von dem Akteur entweder beide gleichrangig gewollt oder nicht gewollt sind.¹²⁷ Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, dass der handelnde Akteur

- a) den Raum der Alternativlösungen in einem eigenständigen Erfahrungsprozess erkennt und reflektiert,
- b) sich bewusst ist, dass aus dem gegebenen Lösungsraum eine von mehreren Alternativen ausgewählt werden muss,
- c) sich der jeweiligen Konsequenzen bewusst ist, die bei der Wahl bzw. Nicht-Wahl einer der zur Verfügung stehenden Alternativen entstehen und

¹²⁷ Eine wirtschaftsethisch geprägte These, dass sowohl gute, wie auch schlechte „Systemergebnisse“ auf dilemmatischen Situationen beruhen, findet man bei PIES (2010a), S. 7 ff.

d) erkennt, dass die eintretenden Konsequenzen - unabhängig von der Wahl einer Alternative - stets zu einem suboptimalen Ergebnis führen im Vergleich zu einer Situation, die nicht mehrere Alternativen *ceteris paribus* besitzt.

Beruhet zudem eine Dilemmasituation auf der direkten Interaktion zwischen beteiligten Akteuren und nicht auf dem individuellen Entscheidungskalkül eines einzelnen Akteurs, zeichnet sie sich in zentraler Weise dadurch aus, „dass jeder Akteur mit der starken Versuchung konfrontiert ist, sich genau so zu verhalten, wie er es von den anderen befürchtet.“¹²⁸

Somit spielen also die Verhaltenserwartungen der Beteiligten hinsichtlich der potentiell zukünftigen Handlungen des Interaktionspartners eine zentrale Rolle bei Dilemmasituationen und bewirken für den weiteren Interaktionsverlauf einen Entscheidungsnotstand. Dieser ist dadurch determiniert, entweder unter Kenntnis der möglicherweise nachteiligen Folgen für den Interaktionspartner dem eigenen Vorteilsstreben nachzugeben - was der Interaktionspartner bei seiner eigenen Entscheidungsanalyse bereits antizipiert - oder sich kooperativ, also zum gegenseitigen Vorteil beider Akteure, zu verhalten, was die Gefahr birgt, dass der andere Interaktionspartner wiederum selbst nicht kooperativ handelt. Entscheidend ist, dass derjenige Beteiligte, der einen solchen „Kooperationsvorschuss“ leistet, die nutzenmindernden Konsequenzen zu tragen hat, sofern keine Kooperation zustande kommt. Wie das Gefangenendilemma in seiner Grundkonzeption belegt, kommt es zu keinem kooperativen Verhalten auf Seiten der beteiligten Akteure und es wird das schlechtmöglichste Ergebnis erzielt.¹²⁹

Anders als in den noch zu diskutierenden Fällen von Dilemmata in der ökonomischen Theorie, wie z.B. dem Gefangenendilemma, stehen bei der Untersuchung in dieser Arbeit dem eigeninteressierten Akteur die Möglichkeiten der Kommunikation bzw. Interaktion mit anderen Akteuren grds. offen.

Zur Begründung dieser Annahme soll - abseits der vom Verfasser hierdurch erwarteten größeren Realitätsnähe - auch angeführt werden, dass z.B. Studien zur Problematik des Gefangenendilemmas in einer Modellabwandlung gezeigt haben, dass sich durch

¹²⁸ PIES (2013), S. 5.

¹²⁹ Entscheidend für die Analyse des Gefangenendilemmas ist jedoch der Umstand, dass eine Kommunikation bzw. Abstimmung zwischen den Akteuren nicht möglich ist und daher keine vertrauensschaffende Selbstbindung wirksam transportiert werden kann.

Kommunikation und Interaktion die in der Wirtschaftstheorie validierten Ergebnisse der Nutzenhöhe für die beiden Gefangenen verbessern und aus wohlfahrtsökonomischer Sicht eine Besserstellung der Individuen erzielt werden kann. Darüber hinaus sollte auch die Annahme verschiedenartiger Interaktionstypen (strikt defektiv, schwach kooperativ und strikt kooperativ) nicht gänzlich verworfen werden.¹³⁰

Weiterhin scheint eine solche Modifizierung dahingehend gerechtfertigt, dass davon ausgegangen werden kann, dass der zu betrachtende Akteur sich anderen Personen bzw. Akteuren hinsichtlich seiner Situation anvertrauen und sie mit diesen erörtern kann. Für den Bankensektor konkret lässt dies bspw. für den Mitarbeiter die Möglichkeit offen, bei Kollegen, Vorgesetzten oder anderen Organen Rat und Hilfe zu suchen,¹³¹ wobei ausdrücklich auch der Umstand für die Analyse bejaht und auch angestrebt werden soll, dass nach Kommunikation bzw. Interaktion eine Konfliktsituation nicht mehr vollumfänglich besteht bzw. sich der Raum diametraler Handlungsoptionen vermindert.

Im Bereich der Meso-Ebene, d.h. auf Ebene der jeweiligen Bankenorganisation, wird das Vorhandensein von dilemmatischen Entscheidungssituationen bejaht, weil auch eine Bank als wirtschaftlicher Akteur im Sinne von Interaktionsmechanismen agieren und es „Organisationsversagen als Versagen der institutionellen Normen und Kontrollmechanismen [...] im Unternehmen“ geben kann.¹³²

Diese Bejahung von Dilemmata begründet sich daraus, dass ein Dilemma nicht nur individuell-subjektiv für einen Akteur auftreten kann, sondern auch für eine Bank als Aggregation von Individuen möglich ist, da diese wiederum annahmegemäß die verbindlichen Normen und Werte und somit die Handlungsdeterminanten der Institution im Kontext wettbewerblicher Konstellationen mitbestimmen. Ferner treten sie stellvertretend für die Institution in konkreten Interaktionen auf und geben insbesondere durch die Managementfunktionen der Bank die intern wie extern geltenden Organisationsstrukturen und kommerziellen Marktaktivitäten vor, die final in Dilemmasituationen einmünden (können).

¹³⁰ Vgl. VOGT (2001), S. 25, der hierbei auf die experimentellen Untersuchungen von Miller und Andreoni (1991) sowie Cooper et al. (1996) und deren diesbezügliche Ergebnisse (z.B. eine konstante Kooperationsrate von ca. 22%) hinweist.

¹³¹ Für eine Schilderung über den Menschen „mit sich und anderen“, insbesondere als „Mitarbeiter, Vorgesetzter und Kollege“ vgl. ZÜRN (1989), S. 119 ff.

¹³² KOSLOWSKI (2009), S. 31.

Obgleich eine kognitive, wie auch emotive Konstitution eher menschlichen Individuen zuzurechnen ist, verkörpert dennoch eine Bank als Institution den Aggregationslevel der hierin zusammengeschlossenen Individuen, die sich in übereinstimmender Weise auf die konsolidiert durch die Institution vorzunehmenden Handlungen und Werte verständigt haben. Die Teilhabe der Institution Bank an wettbewerblichen Marktstrukturen erfolgt daher als eigenständiger Akteur, fußend auf konkreten innerbetrieblich vereinbarten und definierten Maximen, wodurch die notwendige Eigenständigkeit für die Bank zur Interaktion mit anderen Akteuren gegeben ist.

Weiterhin tritt eine Bank - und nicht die in ihr tätigen Mitarbeiter - als Institution gegenüber anderen Marktakteuren auf und wird so zum selbständigen Träger von Rechten und Pflichten gegenüber den involvierten Interaktionspartnern. Insofern folgt diese Annahme auch in Konsequenz den Überzeugungen der Ökonomischen Ethik, findet sich doch hierin die Zentrierung auf den einzelnen Wirtschaftsakteur wider, der in Verfolgung seines nutzenorientierten Eigeninteresses durch eine möglicherweise notwendige Adjustierung der geltenden Rahmenbedingungen der Wirtschaftsordnung durch eigene Einflussnahme bzw. aktive Einwirkung auf politische Instanzen mitgestaltend zur Schaffung moralischer Marktgegebenheiten wirkt.

Diese wiederum wirken - sofern notwendigerweise sanktionsunterstützt - für und gegen die Institution Bank selbst und beeinflussen auch die intern geltenden Moralnormen, denen die jeweiligen Mitarbeiter in direkter Art unterliegen und verpflichtet sind.

Wenn daher einzelne Mitarbeiter in unmoralischer Weise Handlungen vornehmen, die dann auch zu ökonomischen Nachteilen der Institution Bank führen, sind diese zunächst auf die individuell-subjektive Verfehlung des jeweiligen Mitarbeiters zurückzuführen. In einem dann folgenden Untersuchungsschritt ist zu analysieren, ob innerhalb der Institution selbst wiederum fehlinduzierende Rahmenbedingungen für den Mitarbeiter vorzufinden waren, die ihn in Verfolgung eigener Interessen zu solchen Handlungen veranlasst haben. Ist dies der Fall, sind die Anreizmechanismen dergestalt anzupassen und mit Sanktionen zu versehen, dass sich für die Mitarbeiter unter dem Gesichtspunkt der Eigennutzenverfolgung eine moraladäquate Verhaltensweise auch als ökonomisch vorteilhaft erweist.

2.2.3 Bankensektor

Es ist eine unbestreitbare Tatsache, dass Banken und artverwandte Finanzinstitute, wie z.B. Investmentfonds, Versicherungsgesellschaften, Broker, Clearing-Häuser, etc., in der heutigen globalisierten Ökonomie eine bedeutende Rolle einnehmen und einen unverzichtbaren Mediär auf den internationalen Geld- und Kapitalmärkten verkörpern, was die jüngste Weltfinanzkrise in erschütternder Weise bewiesen hat.

Dabei übernehmen sie nicht nur originäre Transformationsleistungen,¹³³ wie die Annahme von Kundengeldern im Rahmen des Einlagengeschäftes und die gleichzeitige Verauslagung von Krediten an entsprechende Darlehensnachfrager oder das Depotgeschäft, sondern betätigen sich - sowohl im eigenen Namen und für eigene Rechnung als auch für ihre Kunden - intensiv im Rahmen weiterer Geschäftssparten. Dies können z.B. das Emissionsgeschäft, der Handel mit Derivaten, Optionen oder Futures auf verschiedenste Bezugsobjekte (Edelmetalle, Zinsen, Währungen, Indices, Genuss- und Lebensmittel u.ä.), die Ratingvergabe, das Hypothekargeschäft, Bonitätseinschätzung oder die Bewertung und Akquisition von Unternehmen im Rahmen des Investment Banking sein.¹³⁴

Daher bieten sich Banken nicht nur als herausgehobenes Untersuchungsobjekt im Rahmen einer Nachschau zur globalen Finanzkrise an, sondern eignen sich vor allem durch ihre vielfältigen Verstrickungen in betriebswirtschaftliche wie volkswirtschaftliche Zusammenhänge dezidiert für die Analyse einer Verhältnisbestimmung von Gewinn und Moral.

Darüber hinaus ist - trotz intensiver Aufarbeitung der Geschehnisse der Weltfinanzkrise in einer breiten Expertenschaft sowie in der öffentlichen und politischen Diskussion - festzuhalten, dass man „wenig Titel in der Literatur [findet], die sich mit einer Ethik des Bankwesens oder der Finanzethik befassen“.¹³⁵

Sofern nun aber der Bankensektor als zentraler Untersuchungsstrang herangezogen wird, gebietet es sich, diesen hinsichtlich der späteren Ausführungen zu konkretisieren und einzugrenzen bzw. um nicht untersuchungsrelevante Faktoren zu bereinigen. Dies würde den zur Verfügung stehenden Rahmen aufgrund der dabei notwendigen Berücksichtigung

¹³³ Insbesondere im Hinblick auf die Transformation von Kapitalhöhe, Risiko und Laufzeit.

¹³⁴ Vgl. KOSLOWSKI (2009), S. 38 ff.

¹³⁵ KOSLOWSKI (2009), S. 21.

spezialgesetzlicher Regelungen¹³⁶ sowie ökonomischer Sondereinflüsse¹³⁷ sprengen und den Fokus auf die maßgeblichen inner- wie außerbetrieblichen Aktivitäten von Banken aufweichen.

Hinsichtlich der Definition des Bankensektors soll stellvertretend der privatwirtschaftliche Typus einer Universalbank in der Rechtsform der Aktiengesellschaft herangezogen werden.¹³⁸ Diese Konkretion erscheint in den Augen des Verfassers angebracht, da solche Universalbanken oder die mit ihnen verbundenen (Tochter-)Unternehmen nicht nur sämtliche noch zu erörternden Teilbereiche des Bankwesens (Kreditgeschäft, Wertpapiergeschäft und Einlagengeschäft) aufweisen, sondern auch im Hinblick auf Dilemmasituationen, die sich bspw. im Rahmen der Principal-Agent-Theorie zwischen Vorstand, Aktionären und Aufsichtsrat ergeben können, ein geeignetes Untersuchungsobjekt verkörpern.

Darüber hinaus stellt diese Rechtsform den i.d.R. wirtschaftlich häufigsten Typus von Kreditinstituten dar,¹³⁹ der zeitgleich auch der größten Kritik in der Berichterstattung im Zuge der Finanzkrise ausgesetzt war.

Aufgrund ihrer öffentlich-rechtlichen Trägerschaft oder ihrer Fokussierung auf Spezialgebiete werden Institute wie Sparkassen, Landesbanken, Förderbanken, Pfandbriefanstalten, Genossenschaftsbanken, Hypothekenbanken u.ä. sowie die jeweils internationalen Pendants bei der Betrachtung ausgeschlossen, obgleich auch die hier ausgeklammerten Institute erhebliche Wertberichtigungen und Verluste im Zuge der Weltfinanzkrise zu verzeichnen bzw. hinzunehmen hatten.¹⁴⁰

¹³⁶ Bspw. Pfandbriefgesetz, Bundesbankgesetz, Sparkassengesetze der Bundesländer.

¹³⁷ Z.B. Gewährträgerhaftung oder organisatorisch und wirtschaftlich selbständige, teilrechtsfähige Anstalten des öffentlichen Rechts, die in Deutschland als Abwicklungsanstalten bzw. sogenannte „Bad Banks“ geschaffen wurden.

¹³⁸ Insbesondere in Bezug auf § 1 Abs. 1 Nr. 1 Kreditwesengesetz (Einlagengeschäft), Nr. 2 (Kreditgeschäft) und Nr. 5 (Depotgeschäft). Vgl. hierzu BRENDEL (2001), S. 5 f.

¹³⁹ Vgl. FINANCIAL TIMES (2010), die eine Liste der 500 größten Unternehmen weltweit nach Marktkapitalisierung und Branchen zum Stichtag 31.3.2010 veröffentlichte. Dabei sind die 10 größten Banken der Welt allesamt Aktiengesellschaften oder vergleichbarer Rechtsnatur.

¹⁴⁰ Für die Verteilung der Wertberichtigungen auf die einzelnen Bankengruppen in Deutschland vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (2008), S. 138.

3 Verortung der Ethik als Bezugspunkt der Untersuchung

Es wurde bereits dargelegt, dass die Ethik den theoretischen Grundrahmen absteckt, auf dessen Fundament insbesondere die Analyse von Dilemmasituationen in Rahmen dieser Untersuchung vollzogen werden soll.

Sofern nun aber die Ethik in einen handlungsspezifischen, weil lebenspraktischen, Kontext von ökonomischen Akteuren einzubeziehen ist, stellt sich zunächst die Frage, inwieweit ihre theoretische Ausrichtung überhaupt eine solche Bindungswirkung entfaltet, sie also als theoretisches Gerüst für eine praxisbewährte Moral - auch in einem betriebswirtschaftlichen Kontext - dienen kann.

Zu diesem Zweck wird sich dieses Kapitel vertiefend mit der Ethik als dem originären Bezugspunkt dieser Untersuchung befassen, um eine sachgerechte Analyse ethischer Dilemmasituationen, die konkret auf den Bankensektor ausgerichtet sind und in späteren Beispielfällen eingehender untersucht werden sollen, vorzubereiten.

Hierbei ist es zunächst von zentraler Bedeutung, herauszuarbeiten, inwiefern Ethik grds. Wirkung und Relevanz entfaltet und bereits erste Erkenntnisse über die hier angedeutete Interdependenz zur Moral ermöglicht. Dies erleichtert in bejahender Zustimmung einer vorliegenden Verknüpfung von Ethik und Moral ferner die spätere Verhältnisbestimmung zwischen Gewinn und Moral, deren konkreter Handlungs- und Praxisbezug im dann folgenden vierten Hauptkapitel untersucht wird.

Daher werden (selektiv) zentrale Begrifflichkeiten, die nicht nur im Kontext der Finanzkrise auftraten und zu den maßgeblichen Qualitäts- und Diskussionskriterien in diesem Zusammenhang zählten, sondern auch in der grundsätzlichen Terminologie der Ethik seit ihren Ursprüngen stets wiederkehren und für diese Disziplin als immanent zu betrachten sind, beleuchtet und auf ihre Bedeutsamkeit für Dilemmasituationen im Bankensektor untersucht.

Diese Vorgehensweise rechtfertigt sich in den Augen des Verfassers dadurch, dass für eine eindeutige Positionierung und Ergebnisfindung ein klar umrissener und definierter Bezugskatalog voranzustellen ist, um Eindeutigkeit über Quantität, wie auch Qualität einer entsprechenden Bewertung gewährleisten zu können.

Ferner werden die in diesem Kapitel zu untersuchenden Begrifflichkeiten ethischer Provenienz eine besondere Rolle dahingehend spielen, dass sie in Fallbeispiele im Rahmen des sechsten

Kapitels einfließen, die eine konkrete Befassung mit ethischen Dilemmata im Bankensektor verkörpern.

3.1 Ethik als theoretisches Gerüst für eine praxisbewährte Moral?

„Ethik und Moral stehen zueinander im Verhältnis von Theorie und Praxis. Ethik ist die (philosophische) Theorie, Moral die entsprechende Praxis. Ethik ist ein Aufklärungsphänomen, sie ist die kritische Theorie der Moral.“¹⁴¹

Mit diesem Zitat von *THIELEMANN* soll ein erster einführender Anhaltspunkt gegeben werden zu der Beantwortung der Frage, ob sich die Ethik dem Leser überhaupt als Basis für die hier zu führende Diskussion anbietet. Eindeutig und unzweifelhaft bejaht werden muss zunächst in einem ersten Schritt die Bedeutung der Ethik für den europäischen Kontinent basierend auf seinem christlich-jüdischen Fundament,¹⁴² das nachhaltig wirkt und in den Tagen der Finanzkrise einen erneuten Aufschwung zu Fragen von Ethik und Moral erfahren hat.

Dabei sind die verschiedentlichen Ansatzpunkte der Ethik nicht nur in einen theologischen oder soziologischen Bezugsrahmen eingeflossen, sondern nahmen im Zuge der Industrialisierung und Mechanisierung auch zunehmend Einfluss auf Fragen der Ökonomik.¹⁴³

Dies bedeutet allerdings nicht, dass in einer säkularisierten Welt die Rückbindung ökonomischer Vorgänge auf eine religiös-spirituelle Instanz¹⁴⁴ als alleiniger Erklärungs- und Deutungsanspruch vermittelt oder gar manifestiert werden könne. Religion vermittelt eher „in ihren symbolischen Sprachen und Bildern eine Einsicht in eine prinzipielle Transzendenz des Individuums gegenüber der sozialen Welt, die jede ökonomische Zweck-Mittel-Relation überschreitet.“¹⁴⁵

¹⁴¹ *THIELEMANN* (2002), S. 7. Ähnlich äußert sich auch *FRISKE* (2005), S. 69: „Ethik ist theoretische Begründung moralischer Praxis.“

¹⁴² „Christliche Ethik ist keine Ethik nur für Christen. Sie spricht stattdessen alle Menschen guten Willens an.“ *JÄGER* (1990), S. 45.

¹⁴³ Vgl. *LUHMANN* (1990), S. 11.

¹⁴⁴ So kommt *HOCHHEUSER* zu der Überzeugung, dass „von der Bevölkerung in Europa nur der christlichen Kirche die Kompetenz, aber auch die moralische Autorität zugetraut [wird], sich in Fragen der Moral - und das heißt ja auch: der Unternehmensethik - allgemeinverbindlich zu äußern.“ *HOCHHEUSER* (2005), S. 99.

¹⁴⁵ *GRAF* (2009), S. 580.

Dennoch verbleibt die Wirtschaft - oder besser: das wirtschaftliche Handeln - als ein „Handlungsgeschehen“ und ist somit „Gegenstand der praktischen Philosophie bzw. der Wissenschaften.“¹⁴⁶

Dass gerade im Kontext der jüngsten Finanzkrise vermehrt Rufe nach einem stärker ethisch ausgerichteten Fundament innerhalb der Ökonomik aufkamen, eine scheinbar vom Menschen und seinen Bedürfnissen abgekoppelte Finanzordnung ungehemmter Couleur angeprangert wurde und die sozialen bzw. finanziellen Verhältnisse vieler so Betroffener sich in gravierender Weise negativ entwickelten, darf daher nicht als Renaissance einer lang vergessenen Utopie gewertet werden. Vielmehr handelt es sich um die Rückbesinnung auf Tugenden¹⁴⁷ und Wertegefüge, die den Menschen offenkundig nicht nur Halt in schwierigen Zeiten geben können, sondern als fundamentale Bestandteile einer weltweiten Ordnung angesehen werden sollen, um das Mit- und Zwischeneinander in allen menschlichen Lebensbereichen friedvoll, gerecht und gut zu gestalten.¹⁴⁸

So merkt bspw. *KOSLOWSKI* im Kontext einer möglichen Vereinbarkeit von Finanzökonomie und Wirtschaftsethik an: „Die Kredit- und Kapitalmärkte sind ganz im Gegenteil in höherem Maße auf eine Wirtschaftsethik angewiesen als die anderen Märkte, weil ihr Geschäft, die Finanzierung, einen abstrakten und wenig fasslichen Charakter aufweist und weil zum anderen ihre Ware, Geld und Kapital, einen vertretbaren (fungiblen), raumunabhängigen und daher ebenfalls wenig greifbaren Charakter aufweist.“¹⁴⁹ Abseits der aus diesem Zitat bereits zurecht ableitbaren Notwendigkeit einer analytischen Untersuchung von Zusammenhängen zwischen finanzökonomischen Realitäten und wirtschaftsethischen Fragestellungen, lassen sich jedoch zwei weitere bedeutende Rückschlüsse ziehen:

Zunächst offenbart sich in neuerlicher Weise die gerechtfertigte Annahme, dass zunächst ökonomischen Gegebenheiten Rechnung zu tragen ist, bevor hierauf eine wirtschaftsethische Untersuchung Anwendung finden kann. Im Sinne der Ökonomischen Ethik sind die geltenden Usancen und Handelsmechanismen an den Finanzmärkten zunächst als Faktum anzunehmen, dem sich Marktteilnehmer, wollen sie auf diesen Märkten partizipieren, stellen müssen.

¹⁴⁶ MERAN (1990), S. 59.

¹⁴⁷ Kritisch BIRNBACHER (2007), S. 297: „Jemand, der die besten Absichten hat, sie aber (z.B. aus Willensschwäche) nicht ausführt, ist ebensowenig tugendhaft wie der, der zwar mit den besten Absichten und aus den besten Motiven handelt, sich aber dabei so viele kognitive Fehlleistungen zu Schulden kommen lässt, dass er seine Absichten weitgehend oder vollständig verfehlt.“

¹⁴⁸ Vgl. ULRICH (2008a), S. 221 ff.

¹⁴⁹ KOSLOWSKI (1997), S. 13.

Dabei erschweren jedoch das Fehlen physisch bewert- und fassbarer Waren und Güter sowie die von Ort und Zeit entkoppelte Distribution von Geld und Kapital eine exakte Einschätzung über das zukünftige Verhalten der anderen Marktteilnehmer bzw. ihre Interaktionsleistung sowie die den Marktinteraktionen zugrundeliegenden Interaktionsobjekte. Da somit bei Finanzinteraktionen eine erschwere Überprüfbarkeit der verpflichtenden Selbstbindung des Interaktionspartners vorliegt, gewinnt eine ethische Dimensionierung an Bedeutung, da nun auch eine an objektivierbaren Merkmalen (z.B. die reale Qualität eines Gutes) ableitbare Einschätzung hinsichtlich des zukünftigen Verhaltens der Marktteilnehmer fehlt. Daher muss gerade bei Finanzinteraktionen dieses Vakuum mittels erkennbarer und glaubwürdiger Selbstbindung zur Realisierung solcher Handelsprozesse gefüllt werden. Folglich liegt eine Dilemmasituation für die beteiligten Akteure vor, da bei solchen Interaktionen noch weniger die erwartbare Gegenleistung des Interaktionspartners eingeschätzt werden kann.

Aus diesem Grunde sind daher bei Finanztransaktionen anreizkompatible Marktbedingungen zu schaffen, die auf Grundlage der angestrebten Eigennutzenmaximierung der Akteure eine moralgestützte Erwartungshaltung zwischen den Interaktionspartnern gewährleisten.

Zum anderen ist aus obigem Zitat die Aufforderung zur aktiven Mitgestaltung dieser Marktbedingungen durch die beteiligten Akteure ableitbar, weil - gerade aufgrund der herausragenden ökonomischen Bedeutung der Finanz- und Kapitalmärkte und ihres wenig greifbaren Handelsgegenstandes - vornehmlich die in dieser Materie kundigen Marktteilnehmer über die relevanten Marktkenntnisse, -informationen und -prozesse verfügen. Darüber hinaus müssen sie als vornehmliche Prozesstreiber hin zu anreizkompatiblen Rahmenbedingungen hinsichtlich einer Verknüpfung von Ökonomie und Moral angesehen werden.

Ob dies, wie es das Konzept der Ökonomischen Ethik vorschlägt, zwischen den relevanten Marktteilnehmern selbst oder über die Einschaltung politischer Instanzen zu geschehen hat, bleibt zwar abhängig von der Höhe einer erfolgreicher Implementierungswahrscheinlichkeit, bedingt aber - hiervon unabhängig - die Notwendigkeit, die beschriebene Anpassung der Rahmenbedingungen in jedem Fall unter Beteiligung der mit Informationsvorteilen ausgestatteten Marktteilnehmer (mit-)gestalten zu lassen. Soweit nun aber der Ethik als dem theoretischen Erklärungs- und Deutungsgerüst für die Moral sowohl Relevanz, Berechtigung und Geeignetheit zuerkannt wurde, folgt konsequenterweise die Frage nach der (praktischen) Moral. Hieraus wäre zu folgern, dass das, was wir gemeinhin als

Dabei zeigt die nachfolgende Abbildung die Verknüpfung der drei relevanten Reflexionsstufen Ethik, Moral und Ethos sowie in zeitlicher Entwicklung die jeweils aus ihnen abgeleiteten Kernaspekte.

Gegenteiligerweise offenbart sich jedoch das, was hierdurch eindeutig für die Moral verstanden zu werden scheint, als offenkundiges Mysterium. Scheinbar mannigfaltig sind die aufgetretenen Interpretationsspielräume für den Einzelnen, der sich auf ein konkretes Ethikfundament berufen kann, die Ausgestaltung der moralischen Umsetzung jedoch vielfach in eigenes Ermessen stellt, zuweilen häufig in der Form, dass regelmäßig das eigene Handeln gern als moralisch einwandfrei qualifiziert wird.

Ferner führen auch selbsternannte Gegner einer widerspruchsfreien Verknüpfung von Ethik und Moral immer wieder aufs Neue ins Felde, dass eine zweifelsfreie Übereinstimmung beider allein schon deshalb scheitere, da die Moral stets einem gewissen Zeitgeist unterliege, der sich insbesondere aus den korrespondierenden Sozialisationen und ihren Strömungen ableite.

In einem anderen, aber nicht minder kritischen Tenor äußert bspw. *ALBACH* seine diesbezüglichen Bedenken, wenn er zu dem Ergebnis kommt: „Ethik ist eine philosophische Teildisziplin, die sehr weit von der Unternehmenstheorie entfernt ist. Ihr fehlen Präzision und formale Substanz.“¹⁵² Hiergegen ist jedoch einzuwenden, dass „Wirtschaftsethik [...] nicht als mehr oder weniger klar umgrenzte Teildisziplin der Ökonomik verstanden werden darf, sondern als integraler Gesichtspunkt aller Teildisziplinen von Ökonomik zu begreifen ist.“¹⁵³ Dabei sind auch bei namhaften Vertretern in der ethischen Diskussion pessimistische Stimmen zu hören, dass eine „Moral, die gegen die Ökonomie, und eine Ethik, die gegen die Ökonomik in Stellung gebracht wird, [...] auf verlorenem Posten“ stehen.¹⁵⁴

In den Augen des Verfassers wird bei der letztgenannten Gegenrede aber in vernachlässigender Weise unberücksichtigt gelassen, dass Ethik bzw. Moral und Ökonomik in sich verwobene Bereiche darstellen, die keine strikte Trennung gestatten dürfen, sondern in ein gegenseitiges, anreizkompatibles Verhältnis zu bringen sind.

Umso stringenter wirkt dann auch der Begriff der „Ökonomischen Ethik“, die sogar im Vergleich zu ihren scheinbar in anderen Wissenschaftsbereichen, wie etwa Theologie und Philosophie, originär beheimateten Pendants eine „gleichrangige wissenschaftliche Disziplin“ darstellt.¹⁵⁵

¹⁵² ALBACH (2005), S. 21.

¹⁵³ HOMANN (1992b), S. 7. Ähnlich THIELEMANN / WEIBLER (2007), S. 179 ff.

¹⁵⁴ HOMANN (2007), S. 6.

¹⁵⁵ MACK (2004), S. 142.

Moral ist keine zeitunabhängige Konstante im eigentlichen Sinne, sondern eher eine Art Knetmasse, die zwar in Dichte, Masse und Gewicht eindeutig bestimmt ist, deren Form aber dem Modellierer überlassen bleibt. Mit diesem etwas ungewöhnlichen, aber in seiner Anschaulichkeit wohl erklärlichen Beispiel möchte der Verfasser noch einmal unterstreichen, mit welchen Diskrepanzen im Bereich der Ethik und der Moral zu rechnen ist. Moral kann daher, folgt sie in richtiger Weise ihrem ethischen Ursprung, niemals dem Handelnden als residuale Größe überantwortet werden.

Vielmehr ist eine konsensuale, aber widerspruchs- und interpretationsfreie Verständigung hierüber notwendig, die insbesondere für den so dominierenden Sektor der Finanzwirtschaft gilt, da in zustimmender Weise erkannt werden muss, dass die Ethik für die Betriebswirtschaftslehre als „systemimmanenter Tatbestand“ zu begreifen ist.¹⁵⁶

Eine verstärkte Durchdringung des täglichen Lebens durch ethische Fragestellungen ist dabei nicht nur in der zunehmenden Verankerung von Ethik-Kodices, entsprechenden Richtlinien, Gesetzesinitiativen und Verordnungen auf EU-Ebene, sondern auch auf Unternehmens- bzw. Konzernebene zu verzeichnen, was durchaus den Schluss gestattet, dass es einen Wunsch der Menschen gibt, der Ethik in vielen Lebensbereichen eine stärkere Bedeutung als bisher zumessen zu wollen.¹⁵⁷

So wirkt es keinesfalls verwunderlich, wenn selbst der umstrittene Finanzinvestor *SOROS* zu dem Ergebnis kommt, dass es angebracht sei, „der Philosophie wieder ihren früheren Stellenwert einzuräumen.“¹⁵⁸

Dabei wird m.E. nicht die Stoßrichtung der Ethik und letztlich der Moral in Frage gestellt, sondern vielmehr die greifbare und vor allem sanktionsbewährte Durchsetzung ethischer Standards in den Wirtschaftsprozess. Es erscheint unzweifelhaft, dass es „ethische Kompetenz auf allen Gestaltungsebenen des Wirtschaftens“ braucht.¹⁵⁹ Mithin bliebe es bei „fehlenden

¹⁵⁶ LOITLSBERGER (2009), S. 563.

¹⁵⁷ Primär nicht-wirtschaftliche Institutionen sind bspw. der „Deutsche Ethikrat“, die „Ethikkommission für eine sichere Energieversorgung“ oder die „Zentrale Kommission zur Wahrung ethischer Grundsätze in der Medizin und ihren Grenzgebieten“. Vgl. dazu FUCHS (2005), S. 43 ff. Eine kritische Kommentierung zur Lösungskompetenz von Ethik-Komitees bei moralischen Dilemmata findet sich bei LENK (1997), S. 135 ff.

¹⁵⁸ SOROS (2009), S. 111. Entscheidend ist hierbei, dass er in seinen Ausführungen die Ursachen der Finanzkrise in mangelndem ethischen Bewusstsein erblickt und zu einem verstärkten Wiedereintritt der Ethik in das Finanzmarktgeschehen rät.

¹⁵⁹ WEBER-BERG (2010), S. 136.

Sanktionen bei Fehlverhalten“ dabei, dass so eine „ständige Quelle der Beunruhigung für die Moral“ erwachsen würde, die erst recht keine Festsetzung der Ethik in den ökonomischen Gesamtprozess erlaubt.¹⁶⁰

Daher muss in letzter Konsequenz für die hier zu führende Diskussion die Frage beantwortet werden, „ob sich heute normativ-ethische Prinzipien als intersubjektiv einsehbare und (kategorisch) verpflichtende ausweisen lassen [...]. Unternehmensethik als kritische Wissenschaft des Handelns in und von Unternehmen ist auf die rationale Begründung ihres normativen Fundaments angewiesen.“¹⁶¹

3.2 Tauglichkeit der Ethik im betriebswirtschaftlichen Kontext

Wie wirkt sich nun das im vorhergehenden Abschnitt Gesagte aber auf den hier interessierenden Bankensektor aus bzw. welche Schlüsse lassen sich hieraus sowohl für die vergangenen Geschehnisse sowie für künftige Zeiten in einem betriebswirtschaftlichen Kontext ziehen? Kann man wirklich der Auffassung folgen, dass „ökonomische Gesetzmäßigkeiten und ethische Postulate [...] keine sich ausschließenden, sondern ergänzende Prinzipien“ sind?¹⁶²

Hierzu ist zunächst klar festzuhalten, dass Ethik für alle Lebensbereiche, somit auch den Bankensektor, Relevanz entfaltet. Dabei ist es der Ethik inhärent, dass sie in den Mittelpunkt ihrer Bestrebungen und Erklärungsansätze stets den Menschen stellt, wohlwissend, dass dieser ein soziales Wesen ist, mit einer besonderen eigenen Gabe, der Vernunft, ausgestattet ist und sich letztlich nur durch Aktion bzw. Interaktion in seinem Sozialisationsumfeld bewegt.¹⁶³

Aber „gerade die Vernunft und nur die Vernunft macht handlungsfähig; und wo wir nicht von Vernunft reden können, gibt es nicht Handlung, sondern nur Verhalten.“¹⁶⁴ Und gerade dies muss für die Untersuchung ethischer Dilemmata insofern von zentraler Bedeutung sein, da die Beurteilung und Analyse von Dilemmata zwingend einhergeht mit dem konstituierenden und vernunftgeprägten Handeln von Individuen für solche Situationen und ihre anschließende

¹⁶⁰ HEROLD (2012), S. 21.

¹⁶¹ BREWING (1995), S. 97.

¹⁶² TIETMEYER (1994), S. 115.

¹⁶³ Vgl. SCHERER / BUTZ (2010), S. 368.

¹⁶⁴ KLUXEN (2009), S. 167.

Beurteilung unter moralischen Aspekten, wodurch habituell-automatisierte Verhaltensmuster als Erklärungsansatz ausscheiden müssen.

Die Aussage, dass „jeder Grundsatz der Betriebswirtschaftslehre [...] ein ethisches Fundament“ hat,¹⁶⁵ belegt dabei nicht nur die bereits zu Beginn der Ausführungen hier vertretene Denkweise einer vorhandenen ethischen Basis für alle Bereiche wirtschaftlichen Handelns, sondern zeigt ebenso auf, dass letztlich alle Vorgänge, die durch das Handeln der (auch ökonomisch) Agierenden betroffen sind, mit Ethik untrennbar verbunden sind. Letztlich kann eine Bewertung nur durch die Analyse von Handlungen evident werden, die sich an allgemeingültigen, tradierten Werten und Motiven orientieren.

„Das gemeinsame Band grundlegender Werte ermöglicht oder verbessert zudem eine Identifikation mit Kollegen und dem Unternehmen. Dies ist keine Manipulation der Mitarbeiter oder eine Selbstmanipulation der Führungskraft. Vielmehr werden ethische Werte gelebt und ethische Prinzipien zur Anwendung gebracht, die für die interpersonale [sic!] Beziehungen im Allgemeinen und im Unternehmens- und Führungskontext im Besonderen bedeutungsvoll sind.“^{166,167}

Die besondere Beachtung von Ethik liegt bei dem hier dargestellten Untersuchungsgegenstand aber darin begründet, „dass die Ethik als eine Einschränkung des Gültigkeitsbereichs der ökonomischen Theorien und damit als (situative) Restriktion bei der Verfolgung des Gewinnprinzips interpretiert wurde.“¹⁶⁸

Ethik sollte jedoch keineswegs die Gültigkeit ökonomischer Theorien einschränken, noch das Gewinnprinzip beschneiden. Vielmehr geht es um die Symbiose von Ethik und Ökonomik, da weder die eine, noch die andere Disziplin in ihrem Stellenwert der jeweils anderen unter- oder überlegen ist, noch ihre fundamentalsten Reglements bezweifeln sollte. Vielmehr sollte es nach *THIELEMANN* darum gehen, „die ökonomische Rationalität in die umfassende ethische Vernunft einzubetten - auf dass sie ihren Namen wirklich verdient und nicht zur Scheinrationalität verkommt.“¹⁶⁹

¹⁶⁵ ALBACH (2007), S. 202.

¹⁶⁶ KNOEPFFLER / ALBRECHT (2009), S. 477.

¹⁶⁷ Prägnanter TALAULICAR (2007), S. 756, der „Regeln als definitive Gebote“ qualifiziert, während „Prinzipien die Approximation als Ideal beschriebener Zustände“ umfassen.

¹⁶⁸ STEGER (1991), S. 202.

¹⁶⁹ THIELEMANN (2002), S. 9.

Insofern fordern gerade die Vertreter der Integrativen Wirtschaftsethik, dass die Wirtschaftsethik „nicht einfach als eine partikuläre Sonderethik des Wirtschaftens“ verstanden werden dürfe, „die sich diesen Sachzwängen opportunistisch unterwirft, sondern als der methodische Versuch, die besonderen Probleme einer Ethisierung der Wirtschaft herauszuarbeiten.“¹⁷⁰

Insofern kann man auch die Verquickung von Ethik und Ökonomik nicht verleugnen, obgleich über die Bindungswirkung und Reichweite zueinander trefflich zu streiten ist. Dennoch verbliebe die „Ethik in einem subalternen oder sogar negativen Status“, würde man sie „ohne Praxisverbundenheit“ betrachten.¹⁷¹

Es ist aber das vornehmliche Ziel dieser Arbeit, sich gerade nicht in der Untersuchung von Randbereichen verlieren zu wollen, sondern insbesondere die Überschneidungsbereiche kritisch zu beleuchten, in denen aufgrund ethischer Dilemmasituationen ein schwerwiegendes Verlassen des Ethik- oder des Ökonomikbereiches vice versa zu beobachten ist.

Seit Aristoteles ist „Ethik ein eigenständiges Teilgebiet der praktischen Philosophie“ und verkörpert dabei weniger eine direkte Praxis, als vielmehr die Vornahme eines Urteils oder einer Bewertung, die sich nicht nur auf die qualitative Unterscheidung in „gut und böse“¹⁷² oder die Frage nach dem Sinn des Lebens beschränkt, sondern sich auch mit den „Voraussetzungen ethischen Handelns, wie Freiheit, Autonomie, Gewissen“ oder Verantwortung befasst.¹⁷³ Ethik bedenkt dabei die „Aufgaben und Bedingungen sittlichen Handelns und versteht sich in der Reflexion des menschlichen Handelns als Handlungsanweisung“.¹⁷⁴ Die „Ethik als Wissenschaft befasst sich mit dem Thema in beschreibender und vergleichender Weise, aber auch als wertende Moralkritik.“¹⁷⁵

Insofern scheint sich auch die Parteinahme oder Verteidigungseinrede für eine der vielen vorzufindenden Ethikströmungen zu erübrigen, gestatten diese doch dem jeweils individuell der einen oder anderen Strömung zugeneigten Leser die zweifelhafte Opportunität, sich einer tieferen Diskussion über die einzig richtige und vorrangige „Ethikvariante“ zu entziehen. Wenn man aber dann eine grundsätzliche Berechtigung und Überzeugungskraft den verschiedenen

¹⁷⁰ THIELEMANN / ULRICH (1992), S. 20.

¹⁷¹ BARBEN / DIERKES (1991), S. 216.

¹⁷² Vgl. hierzu LESCH (1992), S. 75 ff.

¹⁷³ ENDERLE / HOMANN (1993), S. 249.

¹⁷⁴ ENDERLE / HOMANN (1993), S. 249 f.

¹⁷⁵ LEISINGER (1997), S. 13.

Ethikformen zugesteht, stellt sich mithin die Frage, ob dennoch ein einigendes Band zu erkennen ist, das den Gordischen Knoten im Bereich der Ethik entwirrbar macht, ohne diesen durchtrennen zu müssen.

Nicht nur die moralische Verantwortung gegenüber sich selbst in Form der Zunahme von Individualisierung und Subjektivität, sondern auch die Sorge um das Wohlergehen, die Zukunftssicherheit und Wahrhaftigkeit dem Mitmenschen gegenüber als gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen sowie der sozialen Individuen sind Verhaltensmaßstäbe, die nicht nur der Wirtschaftswissenschaft im Allgemeinen aufgrund wachsender Komplexität der Wirtschaftsprozesse und ihrer Entscheidungen, sondern auch dem Finanzbereich im Speziellen gereichen müssen.¹⁷⁶

Dies ist darin begründet, dass „ethische Reflexion und die Orientierung an einer entsprechenden Kategorie von Werten [...] für soziale Systeme im Allgemeinen und für Unternehmen im Besonderen unverzichtbar [sind].“¹⁷⁷ Dies darf hierbei aber nicht implizit dazu führen, dass ethische Überlegungen und Vorhaltungen seitens Dritter¹⁷⁸ genutzt werden, um den Einzelnen, aber auch Unternehmen, dazu zu verleiten, gegen eigenes „vitales Interesse“¹⁷⁹ zu verstoßen. Vielmehr müssen in der Gesamtschau Maßnahmen und Verhaltensnormen in den gesamtwirtschaftlichen Prozess und die ökonomische Rahmenordnung dergestalt einfließen, dass die ökonomisch-politische Rahmenordnung durchdrungen und korrespondierend verändert wird.

Allerdings bedarf es dazu, dass in ethischer Perspektive „das kritische Denken auf der Ebene der Organisationsverantwortung der Unternehmen sowie das kritische Denken auf der Ebene der individuellen Verantwortlichkeit der Wirtschaftssubjekte“ berücksichtigt wird, um somit der „Funktionsfähigkeit einer marktwirtschaftlichen Ordnung Rechnung tragen“ zu können.¹⁸⁰

Insofern sind „bei der Entwicklung von Grundzügen eines integrierenden Ansatzes über die Ethik des Wirtschaftens [...] sowohl die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre und ihre

¹⁷⁶ Vgl. HEROLD (2012), S. 16 ff.

¹⁷⁷ MITTENDORF / LING (2002), S. 6.

¹⁷⁸ „Wer hingegen anderen moralisch etwas zumutet, muss, wenn er sein Gegenüber überzeugen und nicht nur [...] zwingen will, Gründe für die Richtigkeit - und das heißt für die Verallgemeinerbarkeit - der zugemuteten Norm haben.“ BRUNKHORST (2010), S. 151.

¹⁷⁹ Vgl. HOMANN (2006), S. 62.

¹⁸⁰ HAGEL (2005), S. 54 f.

unternehmenspraktische Umsetzung in der Wirtschaftswelt als auch die erarbeiteten philosophischen Grundlagen in den Blick“ zu nehmen.¹⁸¹

Denn besagte Rahmenordnung vollzieht sich dort auf einem konsensualen Boden, wo man erkennt, dass sich „in einer freiheitlichen Gesellschaft unterschiedliche individuelle Wertvorstellungen artikulieren und behaupten können (und dies auch sollen)“, aber die „bürgerliche Moral des Marktes“ gleichzeitig ein fester Bestandteil derselben bleibt.¹⁸²

Dies betrifft bei Banken nicht nur die Führungseliten und -gremien, da sie nicht nur in umfassender Weise handeln, Direktiven und Leitbilder vorgeben und vorleben, sondern hierdurch Prozesse maßgeblich bestimmen, die innerhalb und außerhalb des von ihnen gelenkten Gefüges wirken. Mit anderen Worten: „Gerade im Finanzdienstleistungsbereich war und ist Ethik ein unverzichtbares Element aller Managemententscheidungen und wird angesichts der zunehmenden Bedeutung der Integrität immer mehr von einer sekundären zu einer primären Herausforderung.“¹⁸³

Es soll aber auch gezeigt werden, dass durch die Ethik dort Grenzen aufgebaut werden können, wo sich der einzelne Akteur in seinen unternehmerischen Entscheidungen - sei es als Verantwortlicher im Leitungsgremium einer Bank, z.B. der Vorstand, oder als angestellter Mitarbeiter - behindert oder in seinen Freiräumen eingeengt sieht. Durch ihr jeweiliges Eingreifen in die Geschäftsabläufe in externer Hinsicht zum Kunden oder auf internem Wege als Vorgabe der Unternehmensziele oder Vertriebsvorgaben an Mitarbeiter befinden sich die Akteure innerhalb der Bank allzeitlich in einem Entscheidungs- und Abwägungsprozess, der sie in den Bereich ethischer Dilemmata führen kann.

Dieses gestaltende Eingreifen muss sich in den Augen des Verfassers jedoch an vier grundlegenden Prinzipien messen lassen, die für ethisches Handeln¹⁸⁴ generell und daher im Bankensektor ebenso voraussetzend sind:¹⁸⁵

¹⁸¹ PECH (2007), S. 240.

¹⁸² BICKENBACH / SOLTWEDEL (1996), S. 21.

¹⁸³ JUDT / KLAUSEGGER (2006), S. 38. Vgl. dazu auch ULRICH (2010), S. 2.

¹⁸⁴ Gemäß der vorangestellten Nomenklatur müsste es eigentlich „moralisches“ Handeln heißen.

¹⁸⁵ Ähnlich SCHLEIßHEIMER (2003), S. 37 f., der in seiner Darlegung noch zusätzlich einen Schwerpunkt in der persönlichen Mitverantwortung des Einzelnen und der Bedeutung des privaten Lebens abseits von Systemen und Institutionen, in denen der Einzelne gebunden ist, erblickt.

- a) Ethisches Handeln muss begründbar sein. Wer ethisch handelt, kann sein Handeln auch erklären und stellt sich möglichen Situationen einer Rechtfertigung.
- b) Ethisches Handeln versteht sich eingebettet in ökonomische Zusammenhängen, da sich jede Handlung, somit auch die ethische, in einer sozialen, ökologischen, rechtlichen oder auch technischen Dimensionierung äußert.¹⁸⁶
- c) Ethisches Handeln berücksichtigt die Interessen aller mittelbar und unmittelbar Betroffenen von Handlungen und Handlungsfolgen und orientiert sich an sozialen Vorzüglichkeitskriterien.¹⁸⁷
- d) Ethisches Handeln berücksichtigt nicht nur die kurzfristigen, sondern auch die langfristigen Wirkungen. Ein rein periodengebundenes Denken ist damit nicht vereinbar.

3.3 Die Begründetheit der „Ökonomischen Ethik“ nach Karl Homann

Im Zuge der bisherigen Ausführungen und der erkennbaren Präferenz des Verfassers für den ordnungstheoretischen Ansatz der „Ökonomischen Ethik“ nach Karl Homann muss noch auf die Begründetheit und die besondere Überzeugungskraft dieses Ansatzes eingegangen werden, da es im Zuge einer wissenschaftlichen Auseinandersetzung nicht ausreicht, sich auf ein unspezifisches Sympathisieren zu beschränken. Daher sind Begründungen anzuführen und zu belegen, die eine Bevorzugung selektiver wissenschaftlicher Theorien nachvollziehbar erscheinen lassen. Daher sollen in diesem Subkapitel die (neben vielen weiteren vorhandenen) drei in den Augen des Verfassers für die Untersuchung wesentlichen Merkmale und Annahmen des Ansatzes von Karl Homann aufgegriffen werden, um darzulegen, warum seine Prägnanz und Stringenz überzeugen und zum theoretischen Leitgedanken dieser Arbeit wurden.

Augenfällig an dem *HOMANN*schen Ansatz ist zunächst das eindeutige Bekenntnis zu Wettbewerb und einer marktwirtschaftlichen Ordnung, da er nur in ihnen die Garanten für

¹⁸⁶ So haben in den vergangenen Jahren die „Banken und Sparkassen vor allem an ihren Kostenstrukturen gearbeitet, um im preisintensiven Wettbewerb im Retailbanking mit den Direktbanken konkurrieren zu können“, statt „ihre Geschäftsstrategie stärker an sozialen und ethisch-ökologischen Zielen auszurichten“. KÖHLER M. (2010), S. 42.

¹⁸⁷ Vgl. HERMS (1991), S. 78 ff., der Ethik als „Rationalitätsprüfung an Handlungen“ charakterisiert.

den Durchsetzungserfolg von Moral erblickt, wenn die Moral innerhalb der ökonomischen Ordnung die herrschenden Anreizkompatibilitäten berücksichtigt und erst dadurch zu Vorteilhaftigkeitsergebnissen führt.¹⁸⁸ Dabei überzeugt dieser Ansatz nicht nur durch ein klares Bekenntnis zur Sozialen Marktwirtschaft, die seit Ende des Zweiten Weltkrieges den Frieden, die Freiheit und die Stabilität Deutschlands in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht garantiert und somit - erst recht aufgrund der Erfahrungen der deutschen Teilung und dem Scheitern des Staatssozialismus in der DDR - alternativlos ist und bleibt, sondern auch durch die Berücksichtigung von zeit- und normvariablen Idealen und Entwicklungen moderner Wirtschafts- und Kommunikationsgesellschaften. Insbesondere werden „moralische Zielvorstellungen der Gesellschaft in die Funktionsbedingungen der modernen Ökonomie [übersetzt]“, d.h. die „Codierung der Moral [ist] in das Sprachspiel der Ökonomie“ zu übertragen.¹⁸⁹ Dahinter verbirgt sich die Überzeugung, dass ein komplementäres Verhältnis zwischen Moral und Ökonomie erst dann erfolgreich umgesetzt werden kann, wenn Moral in ein universales „Mengen- und Preisgerüst“ überführt werden kann, das die Ökonomie bzw. wirtschaftliche Akteure dann auch verstehen und kalkulieren können. Dies bedeutet aber nicht, dass dadurch der Ökonomie ein Vorrang vor der Ethik eingeräumt wird. Vielmehr trägt dieser Ansatz zur Überwindung unterschiedlicher „Sprachmuster“ bei, indem sowohl Ethik als auch Ökonomik auf einen „gemeinsamen Nenner“ gebracht werden, um die berechtigten Anliegen beider Disziplinen zu vereinen und den (wirtschaftlichen) Akteur in die Lage zu versetzen, Eigeninteresse und moralisches Handeln kompatibel zu gestalten. Damit ist dieser Ansatz von *HOMANN* der bislang einzige, der auf analytischem Wege eine „gemeinsame Rechenlogik“ erzeugen will, die sich von gesellschaftlichen Moral- und Werteentwicklungen unabhängig zeigt, um Moral und Ökonomie auf eine einheitliche Syntax zu heben. Erst wenn moralisches Verhalten im Sinne von zahlungswirksamen bzw. zahlungsunwirksamen¹⁹⁰ Prozessen operationalisiert wird, sind Aussagen darüber denkbar, ob und inwieweit sich moralisches Handeln für den wirtschaftlichen Akteur lohnt.

Darüber hinaus distanziert sich *HOMANN* eindeutig von der Position eines moralisierenden Beobachters, wenn er zu der Überzeugung gelangt, dass individuelles Appellieren an den Einzelnen nicht zielführend sein kann und die Moral eher gefährdet.¹⁹¹ Vielmehr müssen die

¹⁸⁸ Vgl. *HOMANN* (2007b), S. 14: „Moral wird nur in der Anreizlogik der Ökonomik wirksam oder gar nicht“.

¹⁸⁹ *ARLÄNDER* (2011), S. 116.

¹⁹⁰ Oder allgemeiner: Im Sinne von (positivem) Nutzenzuwachs oder (negativer) Nutzenminderung.

¹⁹¹ *HOMANN* / *PIES* (2009), S. 54.

auf Märkten und im Wettbewerb geltenden Regeln und Mechanismen allgemeingültig und universell sein, da ansonsten ein moralischer Akteur beim Vorhandensein eines unmoralischen Wettbewerbers ökonomische Nachteile erleiden und aus dem Wettbewerb ausscheiden kann. Dies führt dann dazu, dass sukzessive alle moralischen Akteure aus dem Markt ausscheiden und nur noch unmoralische Akteure am Markt verbleiben.¹⁹² Abseits entsprechend negativer Auswirkungen auf die Motivation der Akteure, sich zukünftig moralisch zu verhalten, entstehen konkrete negative Kosteneffekte für die Gesamtwirtschaft, was sich am Beispiel „Öffentlicher Güter“ verdeutlichen lässt. Insofern verzichtet dieser Ansatz zurecht auf eine an den Wirtschaftsakteur direkt gerichtete Schuldzuweisung im Falle moralischen Scheiterns, sondern erkennt in der „kollektiven Selbstbindung“, also der verlässlichen Zusage und Unterordnung eigeninteressierter Akteure an eine konsensuale Rahmenordnung innerhalb einer Gesellschaft nebst akzeptierten und funktionsfähigen Sanktionsmechanismen, die Lösung zur nutzenfördernden Harmonisierung von Ökonomie und Moral.¹⁹³

Abschließend überzeugt der Ansatz von *HOMANN* durch seinen eindeutigen Rekurs auf den Homo Oeconomicus, den er nicht als „Aussage über den Menschen“, sondern als eine „der Methode der Ökonomik geschuldete zweckmäßige Annahme bzw. um ein Theoriekonstrukt“ verstanden wissen will.¹⁹⁴ Der Modelltypus des Homo Oeconomicus¹⁹⁵ verkörpert nach seiner Auffassung vielmehr eine „aus den Gefangenendilemma-Strukturen abgeleitete und systematisch auf Dilemmastrukturen bezogene derivative Kategorie“¹⁹⁶ und explizit kein reales Menschenbild. Sein klares Bekenntnis zum Modell des Homo Oeconomicus entrückt ihn dabei deutlich von anderen Autoren der aktuellen Literatur, die diesen Modelltypus vehement ablehnen, zumindest aber als überaus fehlerbehaftet erachten.¹⁹⁷ Dennoch muss dem Ansatz von *HOMANN* auch in dieser Hinsicht eine besondere Überzeugungskraft attestiert werden, liefert sein Erklärungsansatz doch über den Homo Oeconomicus ein brauchbares Vehikel zur Erklärung von Dilemmastrukturen und Herleitung eines Ansatzpunktes zur Harmonisierung

¹⁹² Vgl. *HOMANN* (2014), S. 50 f.

¹⁹³ Vgl. *HOMANN / SUCHANEK* (1987), S. 115.

¹⁹⁴ *HOMANN* (2014), S. 102.

¹⁹⁵ Obgleich das Modell des Homo Oeconomicus in späteren Ausführungen dieser Arbeit auch zuweilen kritisch betrachtet wird.

¹⁹⁶ *HOMANN* (2014), S. 103.

¹⁹⁷ Insbesondere Peter Ulrich und Ulrich Thielemann. Vgl. dazu Kap. 4.3.

von Ökonomie und Moral. Dies deshalb, weil der Homo Oeconomicus abseits seiner Nutzung als Analyseinstrument für „aggregierte Folgen von Interaktionen“, auch als „wichtiges Instrument zur Abschätzung, zur Prognose“ bei Reformvorschlägen und zur notwendigen Einbindung „potentieller Defektierer“, die einen allgemein angestrebten Idealzustand stören könnten, genutzt werden kann.¹⁹⁸ Somit können die Erkenntnisse aus der Theoriebildung des Homo Oeconomicus nicht nur auf der Ebene kleinster gesellschaftlicher Einheiten (mit zwei Interaktionspartnern wie im klassischen Gefangenen-Dilemma) wichtige Informationen liefern, sondern gestatten ferner auch eine Übertragbarkeit auf gesamtgesellschaftliche, im weiteren Sinne makroökonomische, Interdependenzen.

3.4 Die untersuchungsspezifische Relevanz der Sozialethik

Im Rahmen der hier vorzunehmenden Untersuchung sind insbesondere die Sozialethik sowie ihre partielle Verknüpfung mit der Individualethik von besonderer Bedeutung. Obgleich beide auf jeweils verschiedene Untersuchungsobjekte ausgerichtet sind, spielen sie doch zuweilen ein ineinander verwobenes sowie komplementäres Wechselspiel, da sie ineinandergreifen bzw. gegenseitig Schnittstellen offenlegen. Daher erscheint es auch umso schwieriger, „dass man jede ethische Problematik zugleich als individualethische und als sozialetische auffassen kann.“¹⁹⁹

Diese Auffassung scheint jedoch nur dann in den Augen des Verfassers gerechtfertigt, wenn auf die Relevanz einer ethikorientierten Praxisnähe und deren Implementationsfähigkeit in reale gesellschaftliche, wie private Prozesse referenziert wird; hinsichtlich des zugrundeliegenden Untersuchungsobjektes - der individuelle Akteur versus soziale Gefüge, wie Unternehmen oder Gesellschaftsstrukturen - weisen sie jedoch wichtige Differenzierungsmerkmale auf.

Wenn jedoch der Untersuchungsschwerpunkt auf einen konkreten Bereich der Ökonomie in Gestalt des Bankensektors gelegt werden soll, bietet sich einzig der Verweis auf die Sozialethik an. Dies deshalb, da der Untersuchungsfokus nicht auf der Analyse eines einzelnen Akteurs und seiner individuellen Moraldispositionen liegen soll, sondern auf den ökonomischen

¹⁹⁸ Vgl. HOMANN (2014), S. 104 f.

¹⁹⁹ MIETH (2011), S. 518.

Realitäten und dem dadurch determinierten Raum moralischen Handelns in einem wettbewerblichen Umfeld hinsichtlich eines konkret selektierten Wirtschaftssektors.

Dennoch ist grds. nicht zu leugnen, dass sich Individualethik und Sozialethik „nicht als in sich geschlossene, autonome Größen verstehen, so als ob sie je rein für sich, unabhängig voneinander zu realisieren wären. Sie bedingen, begrenzen und stimulieren einander vielmehr gleichermaßen.“²⁰⁰

In ähnlicher Weise konstatiert daher auch *HENGSBACH*: „Zum anderen stand die Sozialethik des traditionellen philosophischen Fächerkanons der Individualethik gegenüber, insofern ein zweifaches Pflichtenbündel, die Pflichten gegen sich selbst und die Pflichten gegenüber anderen Menschen bzw. gegenüber der Gemeinschaft methodisch unterschieden wurden.“²⁰¹

Was hierdurch zum Ausdruck kommt, ist dabei nicht die Verquickung beider Ethikstränge, als vielmehr die aufgerufene Pflicht, die den handelnden Akteur - sei es als Einzelperson oder als gesamtes Unternehmen - bindet.

Dabei impliziert der Pflichtbegriff unzweifelhaft, dass zur Verfolgung und Umsetzung einer solchen Pflicht ein klar umrissenes und eindeutig formuliertes Pflichtengerüst mit entsprechenden Regelungen und Werten bestehen muss, gegen das nur unter Inkaufnahme von Sanktionen verstoßen werden darf.

Daher vereinen sich Sozial- und Individualethik in ihrer „ethischen Grundlagenreflexion“,²⁰² also einer gemeinsamen Basis, was die Fundierung ethischer Momente und Kategorien anbelangt. Jedoch weisen sie fundamentale Gegensätzlichkeiten in der Sachthematik dahingehend auf, sofern der Fokus auf das Sachsubjekt - einerseits der einzelne Akteur, andererseits die soziale Gemeinschaft,²⁰³ d.h. Staat, Gesellschaft oder auch Unternehmen - und die parametrische Einbettung in die jeweils kontextspezifische Umwelt gerichtet wird.

Die Sozialethik befasst sich mit den Konditionen und Mustern sozialer Konglomerate sowie den ethischen Implikationen für die hierin agierenden Akteure. Additiv kommt der Sozialethik noch die Aufgabe zu, „die Prüfung, Kritik und Korrektur der geltenden Normen bzw. des

²⁰⁰ KORFF (2009a), S. 209.

²⁰¹ HENGSBACH (2005a), S. 5.

²⁰² HAUSMANNINGER (2006), S. 342.

²⁰³ Vgl. KRÜSSELBERG (1987), S. 25 f.

faktisch in der Gesellschaft gelebten Ethos, der gesellschaftlichen Überzeugungen, Verhaltensmuster, Institutionen und sozialen Systeme“ vorzunehmen.²⁰⁴

Dabei versteht sie sich als ein Bereich innerhalb der Ethik, der sich mit den Voraussetzungen, ihrer tatsächlichen Umsetzung sowie der Lösung von Konflikten im Bereich der Ethik innerhalb dieser Konglomerate befasst. Ihr universaler Charakter kommt weiterhin dadurch zum Ausdruck, dass ihre Reichweite sich von der Thematisierung globalpolitischer Strukturen, wie z.B. einer wirtschaftlichen Rahmenordnung, bis hin zum Nexus kleinerer Verbände und Zusammenschlüsse von Individuen erstreckt.

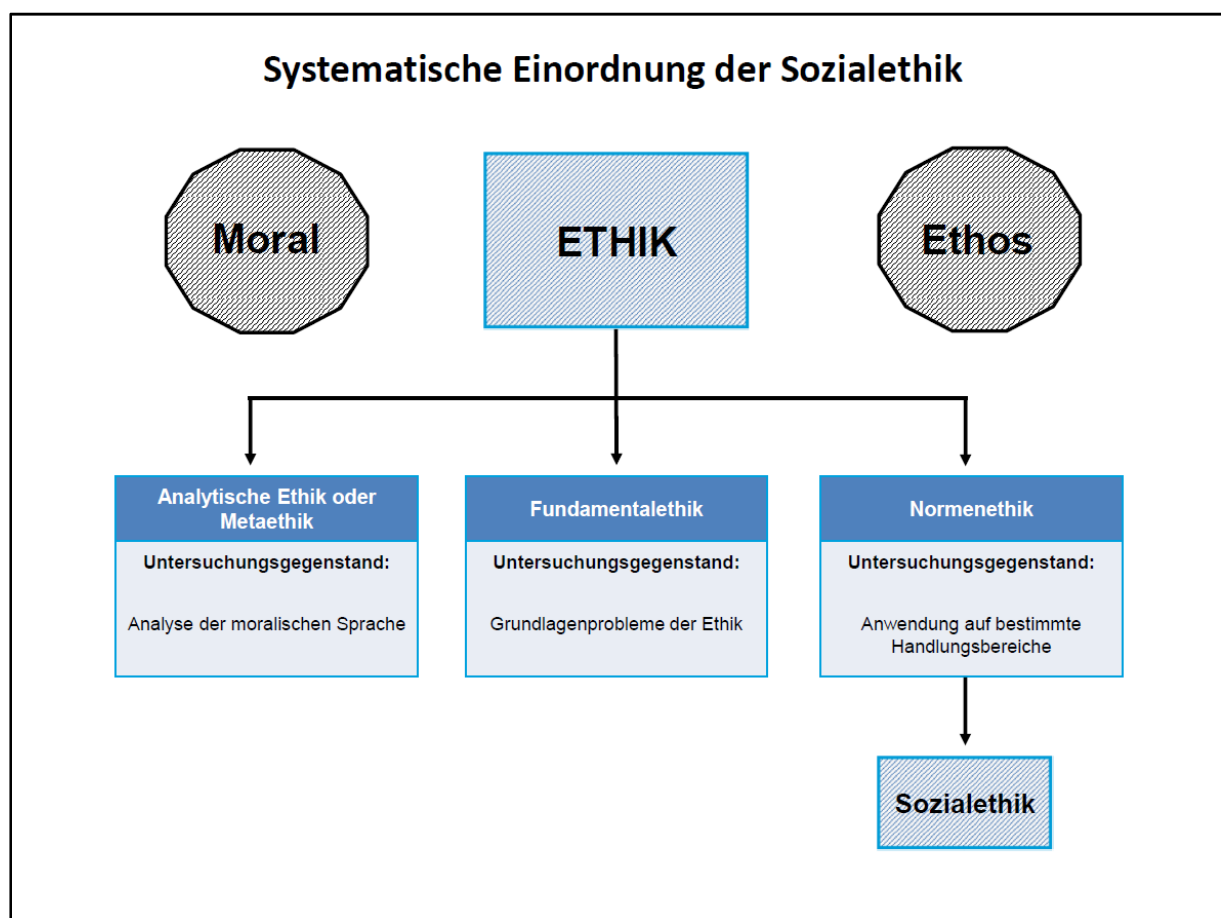


Abbildung 4: Systematische Einordnung der Sozialethik.²⁰⁵

Analog zu der vorstehenden Abbildung verdeutlicht sich auch die sozialetische Zangenwirkung im Zuge dieser Untersuchung, da die Sozialethik nicht nur den wirtschaftspolitischen Rahmen für eine übergeordnete Wirtschaftsordnung mit ethischem

²⁰⁴ LIENKAMP (1996), S. 52.

²⁰⁵ Vgl. ANZENBACHER (1998), S. 14.

Antlitz, sondern auch die (keineswegs inhaltlich beschnittene) Verkürzung auf den unternehmensrelevanten Ethikbereich abzubilden vermag.

Somit lässt sich das Ziel der ethischen Reflexion hinsichtlich der Verknüpfung von Ethik und Wirtschaft dadurch noch anschaulicher gestalten, wenn man die Sozialethik als meso- und makroökonomisch relevanten Strang identifiziert und auf ihre Relevanz hin untersucht. Dies erscheint deshalb geboten, da nicht nur die hier zu untersuchenden Akteure meso-ökonomischen Realitäten und makroökonomischen Gesetzmäßigkeiten unterliegen bzw. gehorchen (müssen), sondern aufgrund ihrer Stellung in marktlichen bzw. marktähnlichen Umgebungsvariablen selber wirken und so zu einer Determinierung der sie letztlich selbst wiederum bestimmenden Parameter selber beitragen.

So bilden bspw. sämtliche privatrechtlich organisierten Banken in Deutschland eine eher überschaubare Gruppengröße ab, die den politischen, wie globalökonomischen Zuständen unterworfen ist und sich in diese einbetten muss. Andererseits tragen sie durch ihre enorme volkswirtschaftliche Bedeutung dazu bei, im Sinne der Ökonomischen Ethik an diesem Entwicklungsprozess selber partizipieren und ihn nicht unwesentlich mitbeeinflussen zu können.

Weiterhin bedeutsam für die Sozialethik ist der Umstand, dass der Zeithorizont²⁰⁶ extendiert wird, d.h. es werden Verhaltensmuster identifiziert, die regelmäßig eine fortlaufende Präsenz aufweisen und im zeitlichen Ablauf eine große Konstanz zeigen. Darüber hinaus befasst sich die Sozialethik mit der Analyse von gesamtgesellschaftlichen Fragestellungen und ihren damit verbundenen Implikationen auf das in toto abzubildende Sozialgefüge.

Hierbei spielen daher auch übergeordnete Begriffe wie soziale Gerechtigkeit, sozialer Friede, aber auch Umweltschutz, Menschenrechte oder Chancengleichheit eine entscheidende Rolle. Dass dabei für die „Ethik der personalen Beziehungen und Entscheidungen wie für die Ethik der Institutionen“ gilt, dass diese „sittlichen Konfliktthemen“ auch alle eine „rechtliche Dimension“ entfalten,²⁰⁷ sei keineswegs nur am Rande aufgezeigt, sondern fand im Rahmen der abebbenden Finanzkrise auch seine konkreten Niederschläge in diversen

²⁰⁶ Im Vergleich bspw. zur Individualethik, die eher kurzfristige Entscheidungssituationen bzw. Handlungsschemata von Individuen thematisiert.

²⁰⁷ HUBER (2006), S. 86.

Gerichtsprozessen oder außergerichtlichen Einigungen zwischen den betroffenen Schuldern und Gläubigern.

Letztlich bildet die Sozialethik für die hier zu führende Untersuchung deshalb eine markante Untersuchungsbegrenzung, da sie von individuellen Handlungen oder spontanen Reaktionen einzelner Akteure in dem hier relevanten wirtschaftlichen Umfeld abstrahiert und vielmehr versucht, konstante Determinanten eines gesellschaftlichen oder unternehmerischen Gefüges im Konflikt zwischen ökonomischer „Fremdbestimmung“ und moralischen Wollens zu offenbaren.

Auf den ersten Blick konträr hierzu zeigt sich die Individualethik. Zentrales Anliegen ihrer Bemühungen ist die Untersuchung ethischer Aspekte, die sich aus der subjektiv individuellen Perspektive ergeben. Dabei erfährt sich der rational und eigeninteressiert handelnde Akteur in der „Zwangslage“, durch externe Einflüsse und Gegebenheiten determiniert zu sein, sich in den vordefinierten Grenzen bewegen und dennoch die ethische Grundlagenreflexion durchstehen zu müssen, wodurch dann die zentrale Frage nach dem individuellen Handeln in den Vordergrund tritt.

Analog zu der Sozialethik verharret dann aber hier der einzelne Akteur nicht in einem Zustand der Ohnmacht und Hilflosigkeit gegenüber den vorgefundenen Umständen, sondern befreit sich dadurch, dass er nicht nur die ethische Gesinnung für sich selbst, sondern auch für die sozialen Gebilde und Institutionen, in denen er mitwirkt, über Einfluss und Mitgestaltungsrechte einfordern kann. Dadurch kann der Rückschluss gezogen werden, dass die „Individualethik [...] des Bezugs zu einer Institutionenethik“ bedarf.²⁰⁸

Ursächlich für diesen Umstand könnte die Verzahnung beider Formen dahingehend sein, dass ja erst eine Aggregation von freien Individuen zu einem konkreten Institutionenzweck diese erst entstehen lässt bzw. die Möglichkeit zur Implementierung institutioneller Strukturen erst den Individuen die Opportunität eröffnet, einen gemeinsamen Ziel-Mittel-Korridor durch Zusammenschluss zu erreichen. Insofern kann naturgemäß die Individualethik ohne die Institutionenethik und vice versa nicht gedacht werden.

Wie aber angedeutet, soll die Sozialethik unter einem meso- sowie makroökonomischen Gesichtspunkt beleuchtet werden soll. Dieser Umstand ergibt aus den Untersuchungsobjekten

²⁰⁸ GABRIEL (2008), S. 323.

der Sozialethik, die als Konglomerate (von Individuen) identifiziert wurden und insofern in einem betriebswirtschaftlichen Kontext als aggregierte Marktteilnehmer auftreten und Marktwirkung aus ihrer Eigenheit heraus entfalten.

Diese Wirkungen sind aber in ihrer Reichweite grds. nicht beschränkt, wenn man hierunter auch ganzheitliche Gesellschaften oder auch ganze Staaten bzw. Staatsgebilde subsummiert. Insofern sind auch Banken als geeignete Untersuchungsobjekte für den Bereich sozialetischer Überlegungen anzusehen, erfüllen sie doch die Voraussetzung der Aggregation von Einzelindividuen, verfügen über eine unbestreitbare makroökonomische Schlüsselrolle und entfalten besondere Marktmacht, wie die vergangene Finanzkrise verdeutlichte.

Zusätzlich haben Banken auch erheblichen Einfluss auf die privaten Dispositionen, Entscheidungen und Planungen von Individuen, die als Externe (z.B. Bankkunden) von den Maßnahmen und Entscheidungen der Banken betroffen sind. Erkennbar sind daher vier verschiedene sozialetische Ebenen, die Banken betreffen: zum einen die Wirkungsebene zu sich selbst als Kollektiv sowie als Kollektiv gegenüber den internen Mitgliedern; zum anderen als Kollektiv gegenüber externen Einzelpersonen sowie externen Kollektiven. Somit liegt der Fokus in Bereich der Sozialethik stets auf dem Erklärungsversuch ethischen Verhaltens in sozialen Gebilden sowie dem Einfluss und möglichen Entwicklungstendenzen innerhalb dieser Konstrukte.

Es geht daher bei der Sozialethik um „die moralische Bewertung des Sozialen, also jener institutionellen Gebilde, zu denen sich Interaktionen verdichtet und verfestigt haben.“²⁰⁹ Hierbei liegt im Gegensatz zur Individualethik also der Maßstab der Beurteilung in dem Verhältnis „gerecht/ungerecht“, wobei der Zustand der sozialen Verdichtung bzw. Verfestigung abstrahieren muss von dem Umstand der Aggregation individueller Verantwortlichkeiten.²¹⁰ Dies gestattet den Rückschluss darauf, ob die angedeutete soziale Aggregation in Form einer Bank als Spezialform Bezugspunkte eröffnet, um individuelle Verantwortungen kollektiv zu bewerten, was aber verneint werden muss.

Jedoch ist dem Schluss zuzustimmen, dass soziale Gefüge eine „besondere Qualität“ und „eigenständige Bedeutung“ aufweisen, so dass die Summierung von Individual-

²⁰⁹ ANZENBACHER (1998), S. 15.

²¹⁰ ANZENBACHER (1998), S. 15.

verantwortlichkeiten zu einer Gesamtverantwortlichkeit in einem streng moralischen Sinne ebenso abgelehnt werden muss.²¹¹

Hier wird nun eine Eingrenzung der „institutionellen Gebilde“ in Form von Unternehmen, speziell Banken, vorgenommen, da sie nicht nur dem Untersuchungsziel dieser Arbeit entsprechen, sondern neben ihrer gesamtwirtschaftlichen Funktion für den Güter-, Geld- und Wertpapiermarkt auch mittels des wirtschaftswissenschaftlichen „Zwitter Finanzwissenschaft“ einen Teilbereich berühren, der ausgeprägte Schnittstellen auch in den Bereich der Mikroökonomie aufweist.²¹² Es wurde festgehalten, dass die Sozialethik eine definitorische Relevanz für den zu untersuchenden Sektor der Banken dahingehend entfaltet, dass die meso- und makroökonomischen Charakteristika bejaht und Banken als Aggregation handelnder Individuen bestimmt werden konnten.

Darüber hinaus zeigte sich, dass Banken als soziale Gefüge zwar in ethischer Hinsicht eine eigene Qualität und Dimension entwickeln können, eine hieraus ableitbare und verbindliche Normensetzung aber nicht gegeben sein kann. Dies deshalb, da die sich in diesen Gebilden bewegendenden Individuen mit einer eigenen, individuellen ethischen Konstitution ausgestattet sind, sich im Rahmen der vorgefundenen Dimensionen bewegen und somit im Ergebnis die Ethik des Gebildes selbst partiell (mit-)prägen. Man kann sagen, dass es sich hierbei um einen wechselseitigen Assimilationsprozess handelt, in dem der einzelne Akteur das Kollektiv und das Kollektiv wiederum den Akteur prägt.

Unzweifelhafter Verdienst kommt der Sozialethik dabei zu, als dass sie es versteht, aus den Tendenzen einzelethischer Strömungen auf das Aggregat dieser Strömungen schließen und gesamtsoziologische Strukturen und Verhaltensmuster aufzeigen zu können. Für eine finale ethische Beurteilung und Bewertung scheidet sie aber m.E. aus, da eine bloße Summation von ethisch zu bewertenden Einzelhandlungen die Berücksichtigung verknüpfter Beziehungsgeflechte zwischen den einzelnen Individuen vernachlässigt und somit eine generelle sozialetische Tendenz immer nur unter dem Gesichtspunkt der Majorität

²¹¹ ANZENBACHER (1998), S. 17.

²¹² Die Mikroökonomik befasst sich insbesondere mit den Verhaltensweisen einzelner Wirtschaftssubjekte (z.B. Individuen oder Haushalte, teilweise auch Unternehmen) sowie deren Effizienzüberlegungen und Allokationsverhalten unter der Bedingung begrenzter/knapper Ressourcen und Güter. Daher tangieren Banken als makroökonomisch geprägte Gebilde durch ihren Marktauftritt sowie ihre Interaktionen am Markt die mikroökonomischen Bedingungen *ceteris paribus* für die Personen und Haushalte.

abgeleitet werden kann, was zwangsläufig die Minderheitenaspekte unterschlägt und somit kein eindeutig valides Ergebnis offenbart.

In diesem Kontext sei annahmebelegend auf die christliche Sozialethik im Rahmen der Sozialen Marktwirtschaft²¹³ hingewiesen, die bspw. einen brauchbaren Ausgangspunkt für die Deduktion zu dieser Annahme gemäß dem ihr innewohnenden Personalitätsprinzip gestattet, denn dieses ist „in der Christlichen Sozialethik der Ausgangspunkt bei der Suche nach der rechten und gerechten Gestaltung des Miteinanders der Menschen. Dabei leitet die kirchliche Soziallehre nicht einfach bestimmte Normen aus dem christlichen Menschenbild ab, sondern sie fragt, was dem Menschen gemäß ist, was ihn fördert und zur wahren Freiheit führt.“²¹⁴

Entscheidend hierbei ist die Nennung des Miteinanders, das dahingehend konkretisiert werden muss, dass hierunter der personale Bezug zum Mitmenschen durch Interaktion verstanden wird, der sich jedoch dabei in einem sozialen Gefüge vollzieht. Dieses Gefüge, die Bank, verkörpert nur die Bühne, auf der sich durch Zusammenschluss im Kollektiv Interaktionen vollziehen lassen. Die Bank ist einer Hülle gleich, durch die ein Durchgriff auf die inter- und intrapersonelle Handlungsebene im Kontext einer ethischen Analyse erfolgen kann. Sie ist somit eher fakultativ, als obligatorisch notwendig, weil sie eine mögliche Variante zur Abbildung der wichtigeren individualethischen Prozesse darstellt. Ebenfalls bemerkenswert ist die Formulierung „dem Menschen“, verkürzt sie doch letztlich eindeutig den Bezugsrahmen auf den „einzelnen“ Menschen und nicht auf eine Gruppe oder einen besonders geregelten Zusammenschluss von Menschen.

Dennoch soll die oben erkennbare theologische Färbung²¹⁵ dieser Argumentation nicht als alleinige Begründungsquelle angeführt werden, denn „Sozialethik ist wesentlich ein interdisziplinäres Unternehmen, das die Ergebnisse der anderen Human- und Sozialwissenschaften, aber auch der Philosophie ebenso wach einzubeziehen hat wie sie [...] auf Erfahrung und Einsicht der „Basis“, also auf das, was die alten Theologen den „Sensus fidelium“, nannten, aufmerksam zu hören hat.“²¹⁶

²¹³ Vgl. BRAKELMANN (1994), S. 199 ff.

²¹⁴ MARX (2008), S. 68.

²¹⁵ Zu den Soziallehren der christlichen Konfessionen in Deutschland vgl. HÖHN (2009), S. 740 ff.

²¹⁶ FURGER (1996), S. 26.

Demnach wäre eine Auseinandersetzung mit der Thematik der Sozialethik unter Vernachlässigung der kirchlichen/christlichen Einflüsse verkürzt, denn „eine christliche Sozialethik als kritische Praxisorientierung im Dialog mit den Betroffenen berücksichtigt dazu die unvermeidbaren Interessen- und Zielkonflikte sowie die erwartbaren wesentlichen Folgen und Nebenfolgen der gewählten Handlungsalternative.“²¹⁷

Löst man sich dann aber - unter Anerkennung dieser Praxisorientierung - von einem grundsätzlich theologischen Duktus,²¹⁸ so führt dies gleichermaßen zu der bereits angedeuteten „Leitfrage der Sozialethik [...], [nämlich nicht] wie das großräumigere menschliche Zusammenleben (funktional) beschaffen ist oder sein kann, sondern wie es unter moralischen Gesichtspunkten beschaffen sein soll.“²¹⁹

Somit vollzieht die Sozialethik eine gedankliche Klammer um die beobachteten individualethischen Vorgänge, indem sie diese in einem bestimmten Kontext vorfindet, analysiert und dann auf die Gesamtheit und ihre jeweiligen Gesetzmäßigkeiten hin untersucht. Sie ist somit eine Möglichkeit, beobachtete ethisch relevante Handlungen innerhalb einer bestimmten Gruppengröße und -struktur zu systematisieren.

3.5 Zentrale Begriffe der Ethik und ihr Konnex zu bankspezifischen Problemfeldern

Im Rahmen der Untersuchung ethischer Dilemmata im Bankensektor und der Analyse inter- und intrapersoneller Konfliktsituationen ist es notwendig, sich mit einigen zentralen Begrifflichkeiten²²⁰ zu befassen, die im Rahmen einer ethikbasierten Untersuchung eine exponierte Stellung einnehmen.²²¹ Dies ergibt sich aus dem Umstand, dass die diesen Begrifflichkeiten immanenten Besonderheiten und Definitionen als (partiell) konstitutiv für die Entstehung von Dilemmasituationen angesehen werden können.

²¹⁷ LIENKAMP (1996), S. 81.

²¹⁸ Dass Fragen der Sozialethik immer auch eine theologische Dimension innewohnt, haben bspw. auf evangelischer Seite Max Weber, Karl Barth oder Alexander von Oettingen und auf katholischer Seite die Enzykliken *Rerum novarum* (1891), *Quadragesimo anno* (1931) und *Mater et magistra* (1961) aufgezeigt. Vgl. hierzu SCHRAMM (2010), S. 17.

²¹⁹ HAUSMANNINGER (2006), S. 341.

²²⁰ Vgl. SUCHANEK (2007), S. 15 sowie S. 42.

²²¹ Neben den in diesem Kapitel aufgeführten Begrifflichkeiten sind auch weitere denkbar, wie z.B. Rücksichtnahme, Treue, Ehrlichkeit, Hilfsbereitschaft usw. Vgl. hierzu WEISE (2000), S. 15.

Der Untersuchungslogik folgend, wird daher auch ein Konnex dieser Begrifflichkeiten in den Bankensektor vorgenommen, um einen ersten hermeneutischen Anhaltspunkt zu liefern, wie und warum diese Begriffe und Tatbestände gerade auch im Bankensektor auftreten.

So kann bspw. die Verfolgung des Zieles „Gerechtigkeit“ den zur Entscheidung Genötigten in eine Konfliktsituation bringen, wenn er sich für eine Handlungsvariante entscheiden muss, die zwar in einem Fall dem Ergebnis der angestrebten Gerechtigkeit entspricht oder ihr am nächsten kommt, durch das notgedrungene Unterlassen²²² der anderen aber eine gleichberechtigte Alternative nicht durchgeführt wird oder sich hierdurch sogar in eine Ungerechtigkeit verkehrt.

Bei der Erörterung und Bewertung der nachfolgenden und für die Untersuchung notwendigen „ethischen Grundkategorien“²²³ sei dabei im Hinblick auf Dilemmasituationen unterstellt, dass in ihnen stets eine Entscheidung für eine der möglichen Handlungsalternativen getroffen werden muss, so dass diese Begrifflichkeiten stets unter dem Aspekt einer finalen Entscheidungsfolge als Endpunkt einer Dilemmasituationen mit den korrespondierenden Handlungskonsequenzen erachtet werden sollen. Dabei umfasst der hier zu besprechende Kanon bewusst aus den sogenannten „Kardinaltugenden“²²⁴ entlehnte (z.B. Gerechtigkeit oder Mäßigung) oder aber in den Bereich der theologischen „Hauptlaster“²²⁵ (z.B. Gier oder Maßlosigkeit) zu rückende Begriffe, da hiermit unter anderem die besondere Ambivalenz verdeutlicht werden soll, die beiden Seiten einer ethisch geprägten Medaille innewohnt.

Abseits dessen besitzen die hier aufgeführten Begriffe einige weitere für die Untersuchung besonders relevante Eigenschaften, da sie

- a) entweder eine inter- oder intrapersonelle Komponente bzw. Ausrichtung besitzen, d.h. sie betreffen eine ethisch relevante Dimension, die sich entweder auf den einzelnen Akteur und seine jeweilige Konstitution (intrapersonell) selbst oder auf die Interaktion des betrachteten Akteurs zu anderen Mitakteuren bezieht (interpersonell),

²²² Vgl. HESSE (2011), S. 396.

²²³ Vgl. BÜSCHER (2011), S. 104.

²²⁴ Zu den vier Kardinaltugenden, die in dieser Form erstmalig von dem römischen Politiker und Philosoph Marcus Tullius Cicero benannt wurden, zählt man Klugheit, Gerechtigkeit, Tapferkeit und Mäßigung. Vgl. HÖFFE (2010), S. 21.

²²⁵ Zu den sogenannten „Hauptlastern“ gehören traditionell Stolz, Neid, Völlerei, Geiz, Faulheit, Zorn und Wollust. Diese sind im katechetischen Sinne selbst kein Sünden (wie z.B. Mord oder Apostasie), führen aber zum oder begünstigen das Begehen von Sünden.

b) auf den Bankensektor übertragen werden und sämtliche dort vorfindbaren Handlungsvarianten abbilden können:

- Der rational und eigeninteressiert handelnde Akteur als einzelnes Betrachtungssubjekt, d.h. als untergebener Mitarbeiter oder weisungsbefugter Vorgesetzter,
- Bankinterne Interaktion zwischen mindestens zwei Individuen mit gleichem oder divergierendem Hierarchierang und damit korrespondierenden Rechten und Pflichten, d.h. Mitarbeiter und Vorgesetzter oder Mitarbeiter und Mitarbeiter,
- Bankexterne Interaktionen zwischen mindestens zwei Individuen, d.h. Mitarbeiter und Kunde,

c) in der einschlägigen Fachliteratur als markante Kulminationspunkte für eine ethische Auseinandersetzung identifiziert bzw. als herausragende Bestandteile des Ethikkataloges in der Historie der wissenschaftlichen Auseinandersetzung nachgewiesen werden können²²⁶ und

d) insbesondere im Rahmen der jüngsten Finanzkrise zu den prominentesten Vertretern der bei den involvierten Parteien gebräuchlichsten An- und Entschuldigungen zählten.

Aus diesen Gründen scheint eine weitergehende Befassung mit diesen Begrifflichkeiten gerechtfertigt, die jeweils einzeln erläutert und thematisiert werden. Daher erfolgt die Vorstellung dieser Begrifflichkeiten mit dem Ziel der Beweisführung einer notwendigen thematischen Auseinandersetzung unter Engführung auf den Bankensektor und dem Aufzeigen spezifischer Problemkreise und -fälle, die mit diesen Begrifflichkeiten korrespondieren.

Sofern eine thematische Nähe oder Verbindung zwischen einzelnen Begrifflichkeiten für die Untersuchung relevant erscheint, wird hierauf gesondert hingewiesen. Eine Veranschaulichung der praktischen Relevanz dieser Begrifflichkeiten für ethische Dilemmata im Bankensektor und ihre Analyse werden sich durch Einbeziehung derselben in den Fallkonstellationen des sechsten Hauptkapitels erweisen.

²²⁶ Vgl. SUCHANEK (2014), S. 195.

3.5.1 Vertrauen

Der Begriff des Vertrauens kann als einer der zentralen Aspekte im Bereich des Bankensektors^{227,228} bzw. der Finanzmärkte angesehen werden,²²⁹ bildet er doch bereits zu Beginn die Basis, die aus Sicht des Bankkunden von fundamentaler Bedeutung ist für die Entscheidung, die angebotenen Produkte und Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen und verkörpert in dieser Hinsicht das „Kernkapital“ der Kreditinstitute.²³⁰

Daher muss dieses Kapital „wieder in den Mittelpunkt des Managements der Institute gestellt werden. Das verlangt eine neue (alte) Unternehmensethik im Heimatmarkt, welche den nachhaltigen Erfolg höher bewertet als die kurzfristige Renditemaximierung.“²³¹

Die Kunden, aber auch sonstige Vertragspartner, einer Bank begründen dabei ihr Vertrauen z.B. auf die Rückzahlung vereinbarter oder vertraglich geregelter Geldbeträge, die Sicherheit von Anlageinvestitionen, die ordnungsgemäße Durchführung von Transaktionen oder die verantwortungsvolle Prüfung von Kreditanträgen etc.

Hinsichtlich der Verknüpfung von Vertrauen zu ethischen Dilemmata vollzieht sich eine besondere Relevanz dadurch, dass in diesem Kontext Verhaltenserwartungen zum Tragen kommen, die bedeutsam sind hinsichtlich des zukünftigen Verhaltens eines Interaktionspartners bzw. scheinbar kooperationsgewillten Akteurs. Abstrahiert man in diesem Kontext von einer rein juristischen Durchsetzbarkeit von vertragskonformem Verhalten des Interaktionspartners, so begründet doch Vertrauen die Basis für jedwede Form von Austausch- oder Interaktionsbeziehungen mit gegenseitigen Rechten und Pflichten der Beteiligten.

Wie bereits Kinder in ihren frühesten Entwicklungsstadien ein entsprechendes Vertrauen bspw. zu ihren Eltern auf Hilfe und Fürsorge aufbauen, bildet Vertrauen den originären Rahmen, wenn Akteure in bi- oder multilaterale Beziehungsgeflechte eintreten, denen das Vertrauen zugrunde liegt, dass die im Vorfeld getätigten Zusagen auch später eingehalten werden. Die Beteiligten tätigen mithin eine „Vertrauensinvestition“ unter der Unsicherheit

²²⁷ Interessanterweise wird der englische Begriff „to bank on something“ mit „sich auf etwas verlassen/auf etwas zählen“ in einem dem Vertrauen verwandten Sinne übersetzt.

²²⁸ Vgl. SCHÄFER (2011), S. 373.

²²⁹ Ähnlich WALTER (2011), S. 19.

²³⁰ BITTELMEYER (2010), S. 18.

²³¹ HUMMEL (2009), S. 43.

des zukünftigen Erwartungswertes, dessen Realisierung von der Erfüllung des Vertragspartners zu den vereinbarten Konditionen determiniert ist. Dies bildet aber bereits im Vorgriff auf das Gefangen-Dilemma erste Bezugspunkte insofern ab, als auch dort die Vornahme eigener Handlungen von der Antizipation bzw. Erwartung von Handlungen des Interaktionspartners abhängig ist.²³²

Daher soll hier stellvertretend einer Definition gefolgt werden, die den Begriff des Vertrauens eng mit dem Momentum der Handlung von anderen Menschen verbindet und definiert. Vertrauen dabei als eine „korrekte Erwartung bezüglich Handlungen anderer Menschen, die einen Einfluss auf die eigenen Handlungsmöglichkeiten haben, wenn jene Handlung durchgeführt werden muss, bevor die Handlung der Anderen beobachtet werden kann“.²³³

Denn die Erkenntnis, dass „Kundenvertrauen das wichtigste Gut der Banken ist, hat sich in der vergangenen Zeit wieder wesentlich stärker durchgesetzt. Doch nicht nur die Finanzmarktkrise hat zu einem Vertrauensverlust in die Kreditwirtschaft geführt, sondern auch das eigene Verhalten der Akteure.“²³⁴ Jedoch gilt es hierbei zu bedenken, dass sich „die realen Funktionsdefizite der Finanzmärkte [...] nicht allein durch moralisch ehrenwerte Optionen individueller Wirtschaftssubjekte beheben [lassen], zumal wenn sie sich als Mengenanpasser auf anonymen Märkten behaupten müssen.“²³⁵

Dabei bezieht sich dieses Vertrauen nicht nur auf die persönliche, zwischenmenschliche Ebene zwischen dem Kunden und seinem Gegenüber der Bank, sondern vollzieht sich auch in der treuhänderischen und dem Aspekt der Sicherheit unterworfenen Überlassung von Geld oder der Aufnahme desselben bei der Bank als Institution.²³⁶ Somit umfasst Vertrauen eine zwischenmenschliche Ebene, aber auch eine produkt- bzw. leistungsspezifische Komponente, die sich gleichermaßen auch auf die Bank selbst erstreckt.

Dass dabei eine Erosion dieses Vertrauens, das in erster Linie durch den Bankkunden, aber auch durch die Bank in Gestalt des beratend tätigen Mitarbeiters in Vorleistung gebracht wird,

²³² Sofern die beiden Gefangenen auf eine vorher abgestimmte, konsensuale Verhaltensweise des jeweiligen Mitgefangenen hätten vertrauen können, wäre auch die Verhinderung ihres direkten Kommunikationsaustausches wirkungslos, da beide die Tat leugnen könnten und das für beide optimale Ergebnis erzielt würde.

²³³ DASGUPTA (2000), S. 51.

²³⁴ O.V. (2010), S. 13.

²³⁵ HENGSBACH (2005), S. 15 f.

²³⁶ Ähnlich SUCHANEK / BROOCK (2011), S. 7 f.

für erhebliche wirtschaftliche Schäden ursächlich sein kann, haben die Folgen der vergangenen Finanzkrise deutlich gezeigt.²³⁷

So kam es nicht nur zu den bereits erwähnten Kapitalabflüssen durch die Kunden, die nicht mehr an die Sicherheit ihrer Anlagen oder erworbenen Wertpapiere glaubten, sondern auch zu stagnierenden Umsätzen im Interbankenhandel, weil die Banken nicht mehr in die Zahlungsfähigkeit und Überlebenssicherheit anderer Banken, mit denen sie einen täglichen Liquiditätsaustausch vornahmen, vertrauten. Aber auch die Banken selbst haben teilweise der Sicherheit der vormals von ihnen selbst betriebenen Kredit- und Wertpapierprozesse misstraut und eigene Absicherungsmaßnahmen ergriffen.

Dies zeigte bspw. der Skandal um das Bankhaus Goldman Sachs, wo gezielt notleidende Immobilienkredite zusammengestellt und den Anlegern als „bombensichere Investition“ angeboten wurden.²³⁸

Insofern ist Vertrauen auch unter ethischen Gesichtspunkten manifest und als „moralische Kategorie“²³⁹ zu beschreiben, da es „aufgrund seiner Natur nicht vollständig durch Kontrolle ersetzt werden kann. Es enthält ein nicht reduzierbares Element von Selbstverpflichtung auf der Seite des mit der Wahrnehmung der Treuhandschaft Beauftragten.“²⁴⁰

Dass diese implizite Selbstverpflichtung bei Verletzung durch die beauftragte Bank aber keineswegs zu eindeutigen Ergebnissen und Entwicklungen führen muss, zeigt die im Herbst 2010 durch den BdB durchgeführte und in der nachfolgenden Abbildung skizzierte demoskopische Umfrage.

Hierbei gaben immerhin 49% aller Befragten an,²⁴¹ ihr Vertrauen in Banken in Deutschland allgemein habe angesichts der Finanzkrise „stark gelitten“, obgleich wiederum 56% dieser Personen offenbarten, ihr Vertrauen in die eigene Bank habe „überhaupt nicht gelitten“.²⁴²

²³⁷ Vgl. STÖTTNER (2009), S. 6.

²³⁸ THIER (2010), S. 8.

²³⁹ PRIDDAT (2009a), S. 13.

²⁴⁰ KOSLOWSKI (1997), S. 100.

²⁴¹ Es wurden insgesamt 1.026 wahlberechtigte Deutsche telefonisch befragt.

²⁴² Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2010), S. 16 ff.



Abbildung 5: Das Vertrauens-Ranking 2010.²⁴³

Für dieses doch eher unerklärliche Ergebnis können folgende Ursachen angeführt werden: So ist es möglich, dass die Befragten zu einem Großteil nicht zu den durch die Finanzkrise Betroffenen gehören oder sich ihre Verlust in einem geringeren Ausmaß zeigten und man diese daher auf die allgemeinen Marktentwicklungen und die Schuld anderer, z.B. Banken und Investmentgesellschaften in den USA, verschob.

Wahrscheinlicher erscheint jedoch die Annahme, dass die Befragten zwischen dem Agieren von Banken im Allgemeinen und dem Agieren ihrer eigenen Bank - möglicherweise verkörpert durch einen Bankmitarbeiter, zu dem eine langjährige und in der Regel vertrauensvolle Beziehung besteht - differenzierten.

Denn der Bankkunde begibt sich in der Gewissheit seiner zumeist vorhandenen Unkenntnis²⁴⁴ bankspezifischer Vorgänge umfänglich in die Hände eines Bankmitarbeiters in der Hoffnung,

²⁴³ Vgl. GELBERT / DÖRNER (2010), S. 2.

²⁴⁴ Vgl. INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN (2009), S. 2.

von diesem insbesondere vertrauensvoll behandelt und umfassend über Details der beabsichtigten Bankgeschäfte aufgeklärt zu werden.

In diesem Sinne dient Vertrauen zusätzlich der „Reduktion von Komplexität. In Situationen, in denen eine objektive Abwägung von Informationen nicht möglich ist, befähigt dies überhaupt erst zur Entscheidungsfindung.“²⁴⁵ Doch ist dieses Vertrauen gestört²⁴⁶ - und es ist kein anderer Wirtschaftssektor im Vergleich zum Bankensektor zu finden, bei dem eine einmalige Störung der Vertrauensbasis so empfindliche Auswirkungen haben kann - „ziehen Kunden und Finanziers ihr Geld ab und frisches Geld kann die Bank dann nur gegen Zahlung einer erheblichen Risikoprämie auftreiben.“²⁴⁷

Dieser Aussage zustimmend, erweist es sich erneut deutlich, dass der Verlust von Vertrauen zu Verlusten in ökonomisch pekuniärer Hinsicht führt und sogar existenzbedrohende Ausmaße für die betroffene Bank haben kann. Weil „gerade in Krisenzeiten eine solide Vertrauensbasis zwischen Kreditinstituten und Kunden unabdingbar ist, kommt einem Verlust des oftmals über viele Jahre hinweg durch die Banken mühsam aufgebauten Vertrauens der Kunden und damit den von den Banken getroffenen Maßnahmen zu dessen Wiederherstellung eine große Bedeutung für das gesamte Kreditgewerbe zu.“²⁴⁸

Somit kann hieraus folgernd angenommen werden, dass der ethische dem ökonomischen Aspekt hierbei in mitwirkender, aber nicht in konstituierender Weise vorangeht. Weil sich aber die bisherigen Ausführungen zunächst eher auf die kundenseitige Perspektive konzentrierten, darf aber auch die multidimensionale Wirkungsweise von Vertrauen im Bankensektor nicht unberücksichtigt bleiben.

Denn Vertrauen verkörpert neben dieser external gefärbten Perspektive eben auch interne Implikationen. Hierunter sollen die Vertrauenssituation seitens des Bankmitarbeiters zum Kunden²⁴⁹ sowie die Vertrauenssituation innerhalb der Bank selbst, also zwischen Mitarbeiter und Vorgesetztem, verstanden werden.

²⁴⁵ NESKE (2009), S. 14.

²⁴⁶ Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2010a), S. 20.

²⁴⁷ KÖHLER W. (2008), S. 183.

²⁴⁸ WASCHBUSCH / STAUB / ROLLE (2010), S. 32.

²⁴⁹ Etwas zu einseitig in der Zuweisung der Schuldursächlichkeit der Finanzkrise konstatiert bspw. DAHRENDORF, dass es die Banken waren, die „ihre Kunden hinters Licht geführt“ haben. DAHRENDORF (2009), S. 373.

Zum einen muss der Mitarbeiter der Bank auf die Richtigkeit der Angaben des Kunden vertrauen können, um letztlich eine angemessene und richtige Beratung in allen Produkten und Dienstleistungen vornehmen zu können.

Zum anderen muss sich der Bankmitarbeiter des Vertrauens seines Vorgesetzten sicher sein für den Fall, dass er beispielsweise einen Kreditantrag ablehnt oder eine Geldanlage für den Kunden nicht vornimmt, obwohl hierdurch für die Bank langfristige Erträge zu erzielen gewesen wären.

Daher wirkt Vertrauen auch auf der Meso-Ebene, wenn festgehalten werden muss, dass innerhalb von Banken „vor allem die Unternehmensverfassung, die formale Organisationsstruktur, die Unternehmenskultur sowie die Instrumente der Personalführung als Mechanismen zur Verankerung“ herangezogen werden.²⁵⁰

Als hermeneutischer Ausgangspunkt für die spätere Befassung mit Vertrauen in den Fällen des sechsten Hauptkapitels scheint somit nach dem Vorgesagten diejenige Definition sinnvoll, bei der es heißt, dass „Vertrauen [...] die freiwillige Erbringung einer riskanten Vorleistung unter Verzicht auf explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten (Vertrauenshandlung) in der Erwartung [ist], dass der Vertrauensnehmer motiviert ist, freiwillig auf opportunistisches Verhalten zu verzichten (Vertrauenserwartung).“²⁵¹

3.5.2 Gerechtigkeit

Im Kontext der Untersuchung ergibt sich bei der Befassung mit der Gerechtigkeit²⁵² das Problem, dass sie uns zwar als fortwährend präsent, aber keineswegs so eindeutig zu erfassende Größe begegnet, was in ihrer „rechtlichen als auch der ethischen und der spezifisch theologischen Reflexion“ begründet ist.²⁵³ Eine genaue Einordnung bleibt jedoch weiterhin „sowohl im Alltag als auch in der Philosophie heftig umstritten“.²⁵⁴ Daher soll Gerechtigkeit

²⁵⁰ KÜPPER (2009), S. 61.

²⁵¹ RIPPERGER (2009), S. 76.

²⁵² Für das Modell der Ökonomischen Ethik erkennt SUCHANEK in der Gerechtigkeit den „Maßstab zur Beurteilung“ der dort maßgeblichen und bereits erläuterten „Spielregeln“. SUCHANEK (2007), S. 90.

²⁵³ BONDOLFI (1992), S. 45. Ähnlich HÖFFE (2010), S. 26 f.

²⁵⁴ HÖFFE (2010), S. 26.

unter Einbeziehung distributiver, kommutativer und retributiver²⁵⁵ Kriterien anhand zweier maßgeblicher Bedingungen charakterisiert werden, die dabei über das zunächst vorzufindende Maximierungsprinzip sowie die anschließende „Effizienz- und Gleichheitsforderung“ in ökonomische Aspekte hineinragen:

1. „Die nach dem Maß ihrer Ansprüche am schlechtesten Gestellten sind möglichst gut gestellt;
2. über die durch 1. erfüllten Ansprüche hinaus werden die Ansprüche von jedem Einzelnen so weit erfüllt, wie dies möglich ist, ohne einen anderen mindestens ebenso schlecht zu stellen wie denjenigen, dem die weiter gehenden Ansprüche erfüllt werden.“²⁵⁶

Dabei kann Gerechtigkeit in Konkretion auf den Bankensektor sowohl als ambivalentes Richtmaß für Fragen einer Verteilungs-, aber bspw. auch Gleichbehandlungs-, Chancen-, Verfahrens- oder Vergütungsgerechtigkeit in Erscheinung treten.²⁵⁷ Weiterhin ergibt sich das Problem, dass „wir Gerechtigkeit nicht über das Merkmal der Pareto-Optimalität definieren können.“²⁵⁸

Diesem letzten Charakteristikum folgend, ergibt sich zunächst die Schwierigkeit, Gerechtigkeit als Kriterium in einen betriebswirtschaftlichen Zusammenhang einzubinden, der sich zunächst solchen Eingriffs- und Verflechtungsmöglichkeiten durch die Gerechtigkeit zu verschließen scheint und nur rein mathematische und somit keine indikativ ethischen Wirkmechanismen zulässt.

Diese Entkoppelung ist berechtigt und aus ökonomischer Sicht auch gerechtfertigt, sofern sie auf Bereiche Anwendung findet, die keine direkt ethisch relevanten Bereiche menschlichen Handelns tangieren. Dies kann in den Augen des Verfassers aber nur ein eher marginaler Randbereich des gesamtökonomischen Komplexes sein, da Fragen zur und Rufe nach

²⁵⁵ Siehe dazu auch HÖFFE (2010), S. 30, der das „Maß der Gerechtigkeit“ über distributive und kollektive Vorteile begrenzt.

²⁵⁶ Vgl. QUANTE (2008), S. 64 ff. Ähnlich GOLLWITZER / FETCHENHAUER / BAUMERT (2009), S. 178.

²⁵⁷ Zu einer wirtschaftsethischen Auseinandersetzung mit Fragen einer gerechten Managervergütungsstruktur sowie Fragen einer Leistungsgerechtigkeit vgl. PIES / SASS (2010), S. 5 ff.

²⁵⁸ KERSTING (2010), S. 94. Unter Pareto-Optimalität versteht man einen (Gesellschafts-)Zustand, bei dem kein Mitglied besser gestellt werden kann, ohne gleichzeitig ein anderes schlechter zu stellen. Vgl. hierzu auch MANSTETTEN (2002), S. 159 f.

Gerechtigkeit ein zutiefst im Menschen verwurzeltes Empfinden sind.²⁵⁹ Wo immer also Menschen in einem (nicht nur) ökonomischen Prozess selber agieren oder durch Aktionen Dritter betroffen sind, ergeben sich automatisch Verstrickungen mit ethischen Komplexitäten und somit - je nach Konstellation - partiell auch der Gerechtigkeit.²⁶⁰ So bestätigt dies auch *HÖFFE*, wenn er zu der Erkenntnis gelangt, dass „Gerechtigkeit im gesamten Bereich der menschlichen Beziehungen, sowohl denen der Kooperation als auch der Konkurrenz“ auftaucht.²⁶¹

Diesen Nexus in Aspekte gesellschaftlichen Zusammenlebens findet man auch dann wieder, wenn die damit einhergehenden Fragen auf die Sozialethik verbunden und unter der Gerechtigkeit subsumiert werden.²⁶² Allerdings greift dies zu kurz, da diese Fragen auch auf die Individualethik in Form subjektiver Gerechtigkeitserwägungen durchschlagen, die bei ihrer Manifestierung auch Auswirkungen auf das Miteinander mit anderen Individuen haben. Es kann daher generell gefolgert werden, dass „Wirtschaft als ein Teilwertesystem neben anderen Wertesystemen der Gesellschaft zu betrachten und mit anderen Werten wie sozialer Gerechtigkeit in Bezug zu setzen“ ist.²⁶³

Hinsichtlich der fehlenden Definierbarkeit von Gerechtigkeit über die Pareto-Optimalität als Kriterium zur Beurteilung wirtschaftlicher Vorgänge muss festgestellt werden, dass sie in der Tat einem solchen Anspruch nicht nachkommen kann, dies aber auch nicht sollte.

Vielmehr verkörpert sie eine grundsätzliche, von den Menschen implizit vorausgesetzte Restriktion aller Vorgänge, die sowohl eine individuelle, als auch kollektive Interaktionsebene tangieren. Sie ist keine berechenbare Größe, die wirtschaftliche Vorgänge in toto und unzweifelhaft vorherbestimmen lässt, sondern der „Maßstab, mit dem wir die moralische Qualität von Ordnungen messen.“²⁶⁴

Durch ihre individuelle, wie parallel auch kollektive Färbung entzieht sie sich klar umreißbaren Parametern, da sie letztlich aus keinem allgemeingültigen Kanon ableitbar ist. Insbesondere

²⁵⁹ Vgl. hierzu u.a. *HÖFFE* (2010), S. 9 ff.; *SUCHANEK* (2007), S. 15; *HUBER* (2006), S. 180 oder *DIEFENBACHER* (2001), S. 28 ff.

²⁶⁰ „Gerechtigkeit ist hingegen eine Größe des Dritten - des Zusammenlebens in einer Gesellschaft [...].“ *GÜNTER* (2009), S. 22.

²⁶¹ *HÖFFE* (2010), S. 27.

²⁶² Vgl. *MAYERHOFER* (2008), S. 79.

²⁶³ *BECKER / JÖST* (2007), S. 137.

²⁶⁴ *KERSTING* (2010a), S. 6.

kann sie auch nicht auf eine wie auch immer geartete Quantität verkürzt werden. Ein Mehr oder Weniger trifft nicht die humanistisch inhärente Dimension der Gerechtigkeit: Sie besteht und herrscht vor oder auch nicht.²⁶⁵ Aber eine partielle Verfügbarkeit ist mit ihr nicht zu vereinen; insbesondere dann nicht, wenn man zurecht *HÖFFE* beipflichtet, dass die Gerechtigkeit „als höchster Anspruch an das menschliche Zusammenleben und als letzter Grund der Rechtfertigung eines Gemeinwesens [...] [eine] universale Bedeutung“ hat.²⁶⁶

3.5.3 Nachhaltigkeit

Der Begriff der Nachhaltigkeit²⁶⁷ erlebte insbesondere in den Zeiten der Finanzkrise eine erneute Blütezeit. Unter der Ägide einer vehement geführten öffentlichen Auseinandersetzung wurden insbesondere Missstände im Finanzsektor angeprangert, die sich in Schwerpunkten auch mit der Thematik der Nachhaltigkeit befassten, sofern man diese in dem Sinne definiert, dass die Bewahrung eines gegenwärtig vorhandenen Zustandes sowie dessen zukünftige Bestandssicherheit im Vordergrund einer möglichen Definition stehen.²⁶⁸ Hierbei ist in Anwendung auf die vergangene Finanzkrise auch derjenigen Einschätzung zuzustimmen, dass Nachhaltigkeit in einer globalen Dimensionierung einsetzt und dann ergründet, welche Konsequenzen sich auf regionaler Ebene ergeben müssen.²⁶⁹ Dies bedeutet (in semantischer Hinsicht), dass Nachhaltigkeit im Finanzsektor eine normative Kraft erst dann entwickeln kann, wenn globale Regelungen in allgemeingültiger und akzeptierter Form geschaffen wurden, die dann ihre praktische Konkretion in den jeweils nationalen/regionalen Ausprägungen finden. Obgleich ursprünglich dem Bereich der Ökologie und dem damit verbundenen Aufruf zu einem ressourcenschonenden Umgang mit der Natur entlehnt,²⁷⁰

²⁶⁵ So gibt HOMANN allerdings zu bedenken, dass man „bei den wirklich grundlegenden Fragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung auf die Kategorie der Gerechtigkeit verzichten“ müsse. HOMANN (1992), S. 121.

²⁶⁶ HÖFFE (2010), S. 34.

²⁶⁷ Große öffentliche Aufmerksamkeit erhielt der Begriff der „Nachhaltigkeit“ - ursprünglich aus der Forstwirtschaft stammend - bzw. „nachhaltigen Entwicklung“ im Rahmen des sogenannten „Brundtland-Berichts“, der im Auftrag der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (World Commission on Environment and Development, WCED) unter dem Vorsitz der damaligen norwegischen Ministerpräsidentin, Gro Harlem Brundtland, im Jahr 1987 publiziert wurde. Vgl. WELTKOMMISSION FÜR UMWELT UND ENTWICKLUNG (1987), S. 51, Ziff. 49. Siehe hierzu auch PIES (2012), S. 1; KRAMER (2002), S. 118 f. oder BIEHL / JOHANNSEN (2003), S. 197.

²⁶⁸ Vgl. KLAUER (1999), S. 89 ff.

²⁶⁹ Vgl. PIES (2006), S. 1.

²⁷⁰ Vgl. BUNDESREGIERUNG DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND (2012), S. 116 ff.

ergab sich auch ein unüberhörbarer Widerhall in der breit geführten Diskussion über Verhalten und Vorgehen der Kreditinstitute.

Der Vorwurf einer fehlenden Nachhaltigkeit bei den Banken wurde damit untermauert,²⁷¹ die Banken hätten sich nur an dem kurzfristigen Erfolg ausgerichtet, indem Finanzprodukte in schneller Abfolge generiert wurden, die eine langfristige Orientierung an den Marktpotenzialen vermissen ließen und einzig zur Erzielung kurzfristiger Provisionserträge dienten. Dabei schienen in der Masse der Kleinanleger gerade diejenigen betroffen zu sein, die - von privaten Spekulanten abgesehen - eher eine langfristige und daher nachhaltige Anlage wünschten.

Es kann daher festgehalten werden: Einzig „eine ethisch orientierte Vorgangsweise, die sich nicht ausschließlich am kurzfristigen Erfolg für den Finanzdienstleister ausrichtet, wird langfristig zu entsprechender Reputation, die wichtig für die weitere Geschäftsentwicklung ist, führen.“²⁷² Paradoxerweise waren es gerade diese auf kurzfristigen Abschlüssen basierenden Provisionen und Boni, die nicht nur bei Ausbruch und Offenlegung aller Vorgänge im Zuge der Finanzkrise die Gemüter der Betroffenen und der öffentliche Meinung erhitzen, sondern eigentlich auch den verantwortlichen Bankvorständen in der Klarheit einer erkennbaren Fehlentwicklung hätten auffallen müssen.

Denn bspw. ihre eigenen Bezüge sind eng mit dem Begriff der Nachhaltigkeit verbunden, denn im Aktiengesetz heißt es zu den Grundsätzen für die Bezüge von Vorstandsmitgliedern: „Die Vergütungsstruktur ist bei börsennotierten Gesellschaften auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten.“²⁷³

Natürlich ließe sich nun der Begriff der Nachhaltigkeit einzig an einer auf Langfristigkeit²⁷⁴ ausgerichteten Zeitkomponente festmachen, was aber den eigentlichen Ursachen der Finanzkrise im Bankensektor nicht gerecht würde.

Zugleich haben die in sehr kurzer Abfolge aufgetretenen Krisenhöhepunkte und Skandale erwiesen, dass von einer nachhaltigen Geschäftspraxis in zeitlicher Dimensionierung

²⁷¹ „Zur Förderung der ethischen Geldanlage muss für die Anlageberatung die Pflicht gelten, Kunden über die Kriterien der Nachhaltigkeit von Finanzprodukten aufzuklären [...]“ SCHERHORN (2009), S. 72.

²⁷² JUDT / KLAUSEGGER (2006), S. 38. Ähnlich LAMMERS / SCHMITZ (1995), S. 103, die zu dem Ergebnis kommen, dass „Reputation [...] nicht über bloße Absichtserklärungen zu erzielen“ ist.

²⁷³ § 87 Abs. 1 Satz 2 AktG.

²⁷⁴ Vgl. PIES (2012), S. 3.

keinesfalls gesprochen werden kann. Die Virulenz der vergangenen Krise zeigte deutlich, dass nicht die Nachhaltigkeit im Vordergrund stand, sondern eher kurzfristige Erfolgspotenziale genutzt werden sollten. Wie ist es bspw. sonst zu erklären, dass die mit als ursächlich anzusehende Immobilienkrise²⁷⁵ in den USA solche Auswirkungen in kurzer Zeit entfaltete, obgleich doch die ihr zugrundeliegenden Finanzierungen der privaten Hausbauer bzw. -erwerber auf lange Zeiträume, teilweise mehrere Jahrzehnte, ausgerichtet waren?

Es mutet aus Sicht der Kunden an, dass der Begriff der Nachhaltigkeit eher im Nachhinein der Krise als Rädchen in das Getriebe einer vermeintlich transparenten und an den Kundenwünschen orientierten Bankenpraxis gestanzt wurde, als dass er dort im bestverstandenen Sinne je implementiert gewesen sei.

Nachhaltigkeit im Bankensektor zeigt sich durch die fundamentale Bedeutung für den Fortbestand einer Bank als eindeutig der Geschäftsführung zuzuordnendes Aktivitätsfeld. Sie muss im besten Sinne verstanden werden als eine kaufmännisch unterfütterte und mit adäquaten, nicht jedoch überfrachteten Ertragschancen ausgestattete Verhaltensregel zum Wohle des Kunden bei gleichzeitiger Schaffung dienstleistungsorientierter Produkte und kompetenter Beratung in langfristiger Ausrichtung.

Hier müssen sich die betreffenden Geschäftsleitungen und Vorstände den Vorwurf gefallen lassen, dass sie die Nachhaltigkeit - in Gestalt der Zukunftssicherung des eigenen Instituts oder wenigstens in der Festigung der bestehenden Kundenverbindungen und der damit einhergehenden ökonomischen Stabilität - auf dem Altar des kurzfristigen Erfolgs vorsätzlich opferten oder aber zumindest solchen Tendenzen innerhalb der eigenen Häuser weder Einhalt geboten, noch sie wirksam unterbanden. Daher ist der Aussage zuzustimmen, dass „eine der wesentlichen Ursachen für diese Verletzung der ökonomischen, sozialen und ökologischen Dimension der Nachhaltigkeit ein unzureichendes Führungsverhalten“²⁷⁶ war.

Dennoch richtet sich der Vorwurf der Vernachlässigung von Nachhaltigkeit auch an die Gegenseite der Banken, nämlich diejenigen Kunden, die in Abkehr von einer wohlgedachten, marktüblichen Verzinsung der Versuchung einer kurzfristigen Gewinnmaximierung zu erliegen schienen: Denn nicht anders ist es zu erklären, dass bspw. Wertpapiere erworben wurden, die mit den versprochenen Renditen weit über den normalerweise zu erzielenden Ertragshöhen

²⁷⁵ Vgl. FRANCKE (2008), S. 2 ff.

²⁷⁶ KNOEPFFLER / ALBRECHT (2009), S. 466.

lagen. Selbst dem mit Bankgeschäften vollkommen ungeübten Anleger sollte doch klar gewesen sein, dass dies gängigen Marktpotenzialen niemals entsprechen kann. In diesem Zusammenhang hätten die althergebrachten Regeln von Angebot und Nachfrage diese Situation vielleicht noch entschärfen können, wenn unterstellt wird, dass auch eine marktkonforme und marktgerechte Situation vorgeherrscht hätte.

So wäre nach diesen Regeln das seitens der Banken in Form solcher Wertpapiere offerierte Angebot durch die sinkende Nachfrage der Kunden, sei es, dass ihnen z.B. das einzugehende Risiko zu hoch ist, zurückgegangen. In der Masse hätten sich die Kunden dann weniger ertragreichen, aber sichereren Wertpapieren (z.B. Bundesschatzbriefe) zuwenden können und die „toxischen“ Wertpapiere wären mangels Nachfrage aus dem Markt ausgeschieden.

Obleich ein eher subjektiver Erklärungsansatz des Verfassers, soll er in grundsätzlicher Weise doch aufzeigen, dass der Tausch einer kurzfristigen, risikotragenden Renditemaximierung gegen risikoärmere, aber weniger Ertrag bringende Anlageformen nur in den wenigsten Fällen eine wirksame, die Märkte nicht aus dem Gleichgewicht bringende ultima ratio sein kann. Allerdings bekennt sich der Verfasser dennoch eindeutig zu den marktwirtschaftlichen Mechanismen, die insbesondere auch das Ausscheiden von Marktteilnehmern als genuine Vorgänge unserer alternativlosen Wirtschaftsverfassung in sich tragen.²⁷⁷

Insofern sollte ein erster Bezugsrahmen und Orientierungskatalog angeregt werden, der festhält: „Selbstdisziplin, Gerechtigkeitssinn, Ehrlichkeit, Fairness, Ritterlichkeit, Maßhalten, Gemeinsinn, Achtung vor der Menschenwürde des anderen, feste sittliche Normen - das alles sind Dinge, die die Menschen mitbringen müssen, wenn sie auf den Markt gehen und sich im Wettbewerb miteinander messen. Sie sind die unentbehrlichen Stützen, die beide vor Entartung bewahren.“²⁷⁸

3.5.4 Gier und Mäßigung

Im Zuge der Debatte um die Finanzkrise wurde den Verantwortlichen, allen voran den Banken und dort speziell den jeweiligen Investmentbankingsparten, nicht nur ein Mangel an

²⁷⁷ In einem Interview in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 18.12.2005 kommt der Nobelpreisträger Paul Samuelson zu dem Ergebnis: „Die Marktwirtschaft besitzt weder Herz noch Verstand.“ BRAUNBERGER / HANK (2005), S. 42.

²⁷⁸ RÖPKE (2009), S. 169 f.

umsichtigem Verhalten und Seriosität, sondern insbesondere Gier und das Fehlen jeglicher Mäßigung²⁷⁹ vorgeworfen.

In meinen Augen zu einseitig, verkürzt bspw. *ULRICH* in seinem Aufsatz die „Symptome einer moralisch enthemmten Wirtschaftsdoktrin“ u.a. auf „die Gier von Investoren“²⁸⁰ und verlässt sich dabei auf den nahezu einhelligen Tenor aus Gesellschaft und Öffentlichkeit, die einzigen Verursacher der Krise kontinuierlich in den Reihen der Banken und finanznahen Institutionen zu suchen. Dabei unterlässt er es aber, die zweifellos vorhandenen (teilweise maßlosen und ebenso giergetriebenen) Renditewünsche der Anleger- und Kleinsparer miteinzubeziehen; denn ob er bei den „Investoren“ auch die letztgenannte Gruppe im Blick hat, bleibt nicht eindeutig.

Dieser Duktus verschärfte sich dann auch noch in der Ära nach der Finanzkrise, als Gratifikationszahlungen und Boni-Ausschüttungen publik wurden,²⁸¹ die gerade an diejenigen gezahlt wurden, die man maßgeblich für die Krise und ihre weitreichenden Nachwirkungen verantwortlich zu machen suchte. Zu umfangreich war die öffentliche Empörung, als in den USA millionenfach Familien ihre Immobilien wegen Zwangsvollstreckungsmaßnahmen verloren oder in Europa das teilweise gesamte Ersparte von Kleinanlegern oder Rentnern durch den Erwerb von Lehman-Papieren oder ähnlichen Anlageformen und Derivaten verzehrt wurde.

Entsprechend mannigfaltig war dann auch der Kreis der Kritiker aus den Reihen anerkannter Experten, die einen gleichklingenden Chor anstimmten²⁸² und die jüngsten Ereignisse um Zinsmanipulationen von Großbanken,²⁸³ die täglich den LIBOR als Referenzgröße für Geldleihen zwischen den Banken festsetzen und seit Jahren manipuliert haben sollen, um entsprechende Zinserträge zu generieren bzw. Zinskosten künstlich zu verringern, scheinen dies zu bestätigen.

Gleichzeitig keimt aber eine neue Diskussion auf, die zwar nicht direkt von einer Gier-Debatte getrieben ist, aber wohl das vernünftige Maßhalten und die damit verbundene Angemessenheit von Kosten einer Bankdienstleistung betrifft. Konkret wird aktuell die Höhe

²⁷⁹ „Die Tugend der Mäßigung muss deutlich auseinandergehalten werden von der Orientierung an nivellierter Mittelmäßigkeit.“ FETZER (2008), S. 35.

²⁸⁰ ULRICH (2010a), S. 120.

²⁸¹ Vgl. O.V. (2011a) oder GREIVE (2012).

²⁸² So z.B. ULRICH (2010a), S. 121 ff.

²⁸³ Vgl. O.V. (2012).

der Dispositionsinsen im Falle von Überziehungen der Kundenkontokorrentkonten diskutiert. Kritisiert wird dabei, dass die in der Regel zwischen 10% und 14% liegenden Zinssätze, die die Kunden bei Inanspruchnahme dieses Kreditrahmens entrichten müssen, deutlich über den bankseitig vorgenommenen Kalkulationen für Kapitalunterlegung bzw. Refinanzierung bei den Zentralbanken, Personalkosten und einer angemessenen Marge liegen. Dass dabei auch Banken als Ertragsunternehmen ausgerichtet sind und korrespondierendes Eigenkapital für die eingegangenen Risiken der zumeist unbesicherten Dispositionskredite vorhalten müssen, bleibt im Verlauf der Diskussion allerdings ungehört.

Aus allem Vorgenannten heraus erliegt man dann auch leicht der Versuchung, jener Strömung der einseitigen Schuldzuweisung ebenfalls nachzueifern und es lassen sich eigentlich keine Gründe finden, um derartiges Verhalten nachvollziehen oder verstehen zu können. Doch ist es allein die Gier der Banken, ihrer Manager und Mitarbeiter, die man alleine hierfür verantwortlich machen darf? Kann es in diesem Zusammenhang nur einen Alleinschuldigen geben, wohlwissend oder auch bewusst verdrängend, dass man per se „die Banken“ als Institutionen unisono oder die Gesamtheit aller Bankmitarbeiter gar nicht als alleinige Angeklagte betrachten kann?

In den Augen des Verfassers kann diese Frage nur verneint werden, denn es wird bei einer so einseitigen Schuldzuweisung stets die andere Seite der Medaille vergessen, die - vernachlässigt man bewusst auch die bereits erwähnte Involvierung und Mitverantwortung von Ratingagenturen, Zentralbanken, Regierungen oder EU-Institutionen - in meinen Augen zumindest denjenigen Anlegern und Sparern eine Teilschuld zugestehen muss, die bewusst und in Kenntnis der bestehenden Risiken sich auf ein Vabanquespiel einließen, das sie weder vollumfänglich überschauten, noch schwerlich beeinflussen konnten.

Man muss solchen Akteuren, die auf institutioneller Ebene am Markt auftraten, z.B. in Gestalt von Versicherungen, Pensionsfonds, Bausparkassen und sogar kirchlichen Institutionen,²⁸⁴ vorwerfen, dass sie letztlich durch ihr Gebaren und ihre wohl giergetriebenen Ambitionen nach immer höheren Renditen erst für ein Auseinanderdriften von Realgüter- und Finanzwirtschaft sorgten oder es zumindest (mit-)begünstigten, was den Verfasser insofern unverhohlen schmerzt, wenn die Genannten dann aufgrund erzielter Erträge dann auch noch

²⁸⁴ So hatte bspw. die Evangelisch-Lutherische Kirche in Oldenburg durch Investitionen in Lehman-Papiere einen Verlust von über € 4 Mio. hinnehmen müssen. Vgl. EVANGELISCH-LUTHERISCHE KIRCHE OLDENBURG (2008).

auf die Richtigkeit ihres Verhaltens verweisen oder sich zumindest keine Versäumnisse eingestehen.²⁸⁵

Und dennoch: „Wer glaubt, Gier [...] für die Krise verantwortlich machen zu können, denkt vordergründig [...].“²⁸⁶ Kann jedoch dieses Postulat wirklich bei der Analyse des Geschehenen überzeugen und handelt es sich vielleicht doch nur um das fatale Wirken Einzelner, die über zu viel Marktmacht verfügten und unvorstellbare Marktbewegungen erzeugen konnten, indem horrenden Summen transferiert und investiert oder wider besseren Wissens gegen den Markttrend gewettet wurden? Eine Beantwortung hierzu kann nicht eindeutig ausfallen.

Aus dem obigen Zitat kann man aber zumindest für die Untersuchung ethischer Dilemmata im Bankensektor zwei Thesen ableiten, die für den Fortgang bedeutsam sind:

Erstens erscheint reine Gier als singuläre Ursache auszufallen. Wahrscheinlicher erscheint hingegen ein Ineinandergreifen bzw. Versagen mehrerer dieser Beweggründe und Motive in akkumulierender Weise.

Hierfür spricht als Begründung, dass entsprechende Marktverhältnisse vorgelegen haben müssen, die dies begünstigten oder nicht wirksam unterbanden. Mangelndes Vertrauen in die Sicherheit der Anlagen und Wertpapiere hätte bspw. zu einem Liquiditätsabzug bei Banken und nicht zu einer zunächst stetig wachsenden Liquiditätsblase geführt, die am Markt durch entsprechende Produkte abgebaut werden musste. Eine reine Renditeorientierung, der man einen gierähnlichen Charakter zuschreiben müsste, hätte die Risiko- und Opportunitätskosten der Anleger so stark erhöht, dass diese mittelfristig selber aus dem Markt ausgeschieden wären.

Zweitens kann man die These aufstellen, dass dieses Ineinandergreifen bzw. Versagen nicht das Ergebnis subjektiv induzierter Wirkungsketten war, sondern - kollektiv für den Bankensektor mag dies ausscheiden, aber partiell durchaus zutreffen - aus für den Einzelnen erfahrbar gewordenen Dilemmasituationen erwuchs, die vielfältige Ursachen gehabt haben können, wie z.B. hoher Erfolgsdruck und Erfolgsvorgaben durch den Arbeitgeber oder Vorgesetzte verbunden mit beruflichen Nachteilen bis hin zur Entlassung oder beruflicher Erfolg als finanzieller Garant.

²⁸⁵ Vgl. ARLIDGE (2009).

²⁸⁶ PIES (2009b), S. 4 f.

Unzweifelhaft begünstigt wurden solche möglichen Mechanismen aber in jedem Fall durch das Fehlen wirksamer Überwachungs- und Kontrollinstrumente in den Banken sowie den Umstand, dass einzelne Mitarbeiter, Broker oder Investmentbanker markterschütternde Volumina bewegen und teilweise auch vertuschen konnten, was wiederum einen eklatanten Bruch mit dem hierbei kaufmännisch gebotenen und in Banken grds. vorherrschenden „Vier-Augen-Prinzip“ darstellt.

Insofern müssen sich gerade Banken aktuell dem Vorwurf der Gier und Maßlosigkeit ausgesetzt sehen, den sie selbst in großen Teilen befeuerten, der aber entgegen dem einhelligen Tenor in Öffentlichkeit und Politik innerhalb des Bankensektors natürlich keinen Selbstzweck und erst recht keine Geschäftsmaxime darstellt.

3.5.5 Treu und Glauben

Der Begriff von Treu und Glauben verkörpert einen Terminus, der nicht nur im Bereich von Banken als überaus bedeutsam, sondern in nahezu allen Bereichen wirtschaftlichen Handelns als relevant zu charakterisieren ist.²⁸⁷

Von der Terminologie her könnte man nun leicht dem Gedanken anheimfallen, dass dies doch dem bereits erarbeiteten Begriff des Vertrauens entspräche oder zumindest recht nahe komme. Das ist m.E. aber nicht der Fall, da es sich zwar auch hier um eine emotionale Bindungswirkung handelt, die in ihrer Diktion aber eher das konkrete Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer oder Kunde und Unternehmer symbolisiert, also einen vornehmlich ökonomisch geprägten Charakter aufweist, während Vertrauen selbst von einem wirtschaftlichen Impetus abstrahiert und nicht nach Reziprozität fragt.²⁸⁸ Vertrauen bildet eine eindimensionale (Erwartungs-)Haltung, die weder Anspruch auf Erwidern, noch eine materielle oder immaterielle Kompensation in sich trägt. Bei Treu und Glauben ist hingegen vielmehr der Grundsatz des „do, ut des“²⁸⁹ in emotionaler Weise manifestiert und zielt - neben der gegenseitigen und willentlichen Erfüllung der Vertragspflichten - auf eine vertrauensinduzierte Handlungsweise ab, die außerhalb rein schuldrechtlicher Tatbestände

²⁸⁷ So z.B. im § 242 BGB oder in Art. 7 Abs. 1. des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf.

²⁸⁸ Hierzu ausführlich GÜTH / KLIEMT / NAPEL (2002), S. 6 ff.

²⁸⁹ „Ich gebe, damit Du gibst“ im Sinne der Verpflichtung zu Leistung und Gegenleistung.

liegt. Bezeichnenderweise spricht der Gesetzgeber - wenn auch hier auf den Schuldner reduziert - bspw. im Rahmen des § 242 BGB²⁹⁰ von „Verkehrssitte“. Somit hat der Gesetzgeber auch eine etymologisch eindeutige Zuweisung von Moral in solche ökonomischen (Schuld-) Verhältnisse vollzogen,²⁹¹ die für die weitere Erörterung bedeutsam ist.²⁹²

Moral oder moralisches Verhalten in der Form von Treu und Glauben wird hier nicht mehr in die freie Entscheidungssphäre des Einzelnen gelegt, sondern zeigt durch ihre gesetzliche Verankerung den universalen Impetus, der hierdurch zum Ausdruck kommen soll. Moral soll also bei solchen Beziehungsgeflechten, die auch aus materiellen Komponenten bestehen können, nicht im Abseits stehen, sondern einen zentralen Aspekt darstellen, der bei Auseinandersetzungen auch einen möglichen Entscheidungsmoment in der Rechtsfindung darstellt.

In dieser Hinsicht wählte also *KOSLOWSKI* keineswegs unbedacht seine Worte, als er forderte, dass gerade im Bankensektor weiterhin „die Pflicht [besteht], Sorgfalt und Treu und Glauben zu wahren“,²⁹³ wobei er diese Verpflichtung in meinen Augen verkürzt begreift und die Kunden einer Bank ebenfalls hier einbeziehen sollte.

Treu und Glauben sind daher als ein gewichtiges Begriffspaar im Bereich der Auseinandersetzung von ethischen, respektive moralischen, Sachverhalten zu werten, die natürlich auch im Bankensektor wirken, jedoch im Zuge der Finanzkrise vielfältigen Erschütterungen bspw. bei Fehlberatungen, Vertuschungsskandalen, o.ä. erlagen. Treu und Glauben gehen über ein nüchternes Ausführen von Aufträgen oder die Begleichung von Zahlungen hinaus und antizipieren die wohlberechtigten Interessen beider Seiten.

Hierunter muss zukünftig also eine intensive Verbindung zwischen Kunde und Bankmitarbeiter verstanden werden, die über objektive Informationen und interne Vorgaben hinausgeht und ein gegenseitig von Achtung und Respekt getragenes Verhältnis manifestiert.

²⁹⁰ „Der Schuldner ist verpflichtet, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.“

²⁹¹ Der Begriff Moral ist aus dem lateinischen Begriff „mos“ (Plural „mores“) oder moralis („sittlich“) abgeleitet und kann mit Sitte, Gewohnheit oder Brauch übersetzt werden. Vgl. KLUGE / SEEBOLD (1995), S. 569.

²⁹² BASSENGE/BRUDERMÜLLER (2011), die in ihrer Kommentierung zum § 242 BGB festhalten, dass „jedem Recht sozialetische Schranken immanent“ sind.

²⁹³ KOSLOWSKI (2009), S. 62.

Denn: Eine „Bank [soll] mit ihren Produkten Geld verdienen, doch gleichzeitig sollten ihre Angestellten wieder stärker zu Anwälten der Kunden werden.“²⁹⁴

3.5.6 Verantwortung

Waren die bislang untersuchten Begrifflichkeiten durchweg eher von einer ein- bzw. zweidimensionalen Sichtweise geprägt, so kommt dem Begriff der Verantwortung, dem per se „eine gewisse Unschärfe und eine unbestimmte Vieldeutigkeit“²⁹⁵ anhaftet, hier eine Sonderstellung zu, spiegelt sich in diesem doch eine besondere dreidimensionale Sichtweise wider. Dies wird deutlich, wenn man zu Zwecken der Analyse den Fokus auf den (weisungsgebundenen) Bankmitarbeiter - in Abgrenzung zu dem von ihm beratenen Kunden oder seinem weisungsbefugten Bankvorgesetzten - legt, da man an dieser Stelle die originären Quellen für Dilemmasituationen in einem konkreten Bankenkontext am deutlichsten exemplifizieren kann.

Der Aspekt der Verantwortung reicht in dem Verhältnis zwischen Kunde und Bankmitarbeiter über die rein administrative Abwicklung von Transaktionen oder die bedarfs- und produktgerechte Beratung²⁹⁶ hinaus und muss sich dabei zumindest in mittelfristigen, jedoch keinesfalls kurzfristigen, nur rein erfolgsorientierten Dimensionen begreifen und erfordert somit auch eine starke Bindungswirkung zu dem Komplex der Nachhaltigkeit.²⁹⁷

Das persönliche Umfeld des Kunden, seine bestehenden Abhängigkeiten und Verpflichtungen, die ihn zur Aufnahme einer Geschäftsbeziehung mit einer Bank bewegen, sollten es erforderlich machen, sich ihm in seiner anthropologischen Ganzheitlichkeit zu widmen mit dem Ziel, ihn sowie weitere, davon ebenfalls betroffene Personengruppen, vor Schaden zu bewahren. Denn „das gemeinsame Ziel ist immer der Versuch, einer unbedachten und rücksichtslosen Verfolgung individueller Interessen auf Kosten der Mitmenschen Grenzen zu ziehen.“²⁹⁸

Gleichzeitig befindet sich der Bankmitarbeiter aber auch in einem Spannungsverhältnis der Verantwortung gegenüber seinem Arbeitgeber, dem er durch Erbringung seiner

²⁹⁴ O.V. (2010), S. 14.

²⁹⁵ HOLDEREGGER (1992), S. 199.

²⁹⁶ Vgl. MEYER / OPPERMANN (2000), S. 161 ff.

²⁹⁷ Vgl. DAHRENDORF (2009a).

²⁹⁸ HEPFER (2008), S. 11.

Arbeitsleistung und der Mitwirkung am wirtschaftlichen Erfolg der Bank aufgrund arbeitsrechtlicher Vereinbarungen verpflichtet ist.

Insofern könnte bereits an dieser Stelle das einem Dilemma vergleichbare Problem entstehen, dass eine bedarfsgerechte Beratung, bspw. die Empfehlung eines Produktes mit niedrigeren Erträgen für die eigene Bank²⁹⁹ versus die Offerte von für die eigene Bank ertragreicheren Alternativprodukten, zwar im Hinblick auf die Kunde-Bank-Beziehung als verantwortungsbewusst gegenüber dem Kunden qualifiziert werden könnte, zeitgleich aber damit eine Treu- und Verantwortungsverletzung durch den Bankmitarbeiter gegenüber der Bank einherginge.

Dies kulminiert sich dann dadurch, dass bei Fortsetzen eines solchen Verhaltens der betroffene Mitarbeiter zunehmend in die Gefahr geraten könnte, sich dem Vorwurf bank-schädigenden Verhaltens ausgesetzt zu sehen. Dies könnte in dem - sicherlich zugespitzten - Szenario von arbeitsrechtlich wirksamen Abmahnungen oder einer Kündigung des Arbeitsverhältnisses enden und dadurch das Verantwortungsgeflecht zu anderen Personengruppen des Mitarbeiters, z.B. die eigene Familie, tangieren.

Rekurrierend auf das obige Beispiel ist auch zu vermuten, dass „individuelle Verantwortlichkeit [...] von den Menschen stets im vorgegebenen Rahmen der institutionellen staatlichen Ordnung sowie der Organisation der Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen wahrgenommen [wird].“³⁰⁰

Dies würde bedeuten, dass in unserem Beispiel der Mitarbeiter zu einem seitens der Bank gewünschten Verhalten tendieren würde und daher die berechtigten Belange des Kunden in den Hintergrund treten. Obgleich hiermit keinesfalls eine pauschale Verantwortungsvergessenheit³⁰¹ bei den Bankberatern unterstellt werden soll, ist diese Annahme jedoch in einer generellen Sicht nicht zwingend auszuschließen. Dies dann, wenn

²⁹⁹ Z.B. Anlage liquider Mittel des Kunden in Staatspapieren mit langer Laufzeit, geringerem Risiko und geringeren Provisionen (z.B. Bundesschatzbriefe, deren Verwaltung für den Kunden kostenlos erfolgen kann) oder in spekulativeren, risikoreicheren und provisionsstärkeren Wertpapieren (z.B. Aktien, Derivate oder Fonds-Papiere) der eigenen Bank, bei denen der Kunde (teilweise) einen Ausgabeaufschlag sowie i.d.R. Depotgebühren bei der verwaltenden (Haus-)Bank entrichten muss.

³⁰⁰ HAGEL (2005), S. 53.

³⁰¹ „Ausgangspunkt der Finanzmarktkrise ist nach dem weithin übereinstimmenden fachlichen Urteil ein Mangel an Verantwortung, bis hin zur Verantwortungslosigkeit.“ Vgl. EVANGELISCHE KIRCHE DEUTSCHLANDS (2009), S. 13.

man die folgenden Aspekte in diesem Zusammenhang nicht unberücksichtigt lässt: Neben der bereits dargelegten Möglichkeit von Problemen am Arbeitsplatz und der Angst vor einem möglichen Verlust desselben, ist zu konstatieren, dass neben der Mündigkeit des Kunden³⁰² und der freien Wahl einer für ihn geeignet erscheinenden Bankbeziehung die Palette von am Markt vorzufindenden Produkten und Dienstleistungen so umfangreich ist, dass er sich nicht einseitig an ein bestimmtes Institut binden müsste.

Weiterhin haben insbesondere die Medien- und Informationsvielfalt sowie das Internet dazu beigetragen,³⁰³ dass sich bei den Kunden auch der allgemeine Kenntnisstand über bank-spezifische Zusammenhänge signifikant erhöhen konnte und daher der Kunde auch immer eine Mitverantwortung zu tragen und gegen sich gelten zu lassen hat, wenn auch die mangelnde Verantwortung primär auf Seiten der Banken bzw. Banker verortet wird.³⁰⁴

Nachdem im Vorgenannten der Fokus auf eine subjektive Charakterisierung von Verantwortung gelegt wurde, soll der Vollständigkeit halber noch auf den Aspekt der kollektiven Verantwortungszuschreibung hingewiesen werden, der jedoch in Kreisen der herrschenden Literatur keineswegs unumstritten ist.

In diesem Kontext wird nämlich auf eine Differenzierung zwischen „Verantwortung der Korporation“, im Sinne einer Verantwortung des Unternehmens als Aggregat einzelner Verantwortungsträger, sowie die „Verantwortung für die Korporation“, also z.B. die gemeinsame Verantwortung eines Vorstandes, hingewiesen.³⁰⁵

Andere hingegen erkennen in einem Unternehmen ein „zielorientiertes und zugleich sich selbst organisierendes Gebilde, in dem die Individuen zwar handeln, dessen eigenes Handeln aber nicht mit dem Handeln der Individuen voll identisch ist [und es weist] eine spezifische Eigenständigkeit seines Handelns auf und kann darum zu Recht als moralischer Akteur bezeichnet werden.“³⁰⁶

³⁰² Allerdings sei auch darauf hingewiesen, dass der Kunde sich selbst, wie auch anderen von ihm abhängigen Personengruppen gegenüber verantwortungsbewusst verhalten sollte, da seine hier beispielhaft skizzierte Anlageentscheidung ja auch den Totalverlust seiner liquiden Mittel bedeuten könnte, sofern er sich für hoch-riskante bzw. hochspekulative Anlageformen entscheiden sollte.

³⁰³ Vgl. LINSEISEN (2000), S. 264 f.

³⁰⁴ Vgl. BAURMANN (2010), S. 59.

³⁰⁵ Vgl. LENK / MARING (1998), S. 23.

³⁰⁶ ENDERLE (1992), S. 147.

Hieraus werden dann für die Zurechenbarkeit der Rolle eines moralischen Akteurs an ein Unternehmen folgende Aspekte abgeleitet, die diese These stützen sollen:³⁰⁷

- a) Unternehmen besitzen (aufgrund von Struktur, Technologien, Ressourcenabhängigkeiten, etc.) eigene Bedürfnisse, Interessen und Ziele, die mit denjenigen der in dem Unternehmen agierenden Individuen koinzidieren können, aber nicht müssen.
- b) Mitglieder der Unternehmung in allen Hierarchiestufen sind in der Lage, das Unternehmen/ die Gesamtorganisation durch ihre Handlungen zu binden (z.B. Vertragsunterschriften, Prokura, etc.).
- c) Es vollziehen sich durch die Arbeitsteilung generelle „Makro-Handlungen“, die nur dem Unternehmen als Ganzes zugerechnet werden können.
- d) Es gibt das Unternehmen als „juristische Person“, d.h. Träger selbständiger und zurechenbarer Rechte und Pflichten.
- e) Die Öffentlichkeit erfasst Unternehmen als selbständige Gebilde, die eigene - ähnlich wie bei Individuen - zurechenbare Eigenschaften besitzen (Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit, Vertrauen, etc.).

Dieser Ansicht folgt der Verfasser jedoch nur bedingt, denn eine aggregierte Verantwortung einzelner Subjekte widerspricht dem eindeutigen Charakter einer Zuweisung von Verantwortung zu dem einzelnen Akteur und kann als so definiertes Kollektivverhalten nur verfälscht oder unzureichend als Kriterium bzw. Beurteilungsmaß vieler Einzelner dienen.

Ferner muss der Aspekt einer Nichtzurechenbarkeit der eigenen Arbeit am Gesamtergebnis insofern zurückgewiesen werden, da doch nicht nur in der Bankenpraxis, sondern auch in anderen Bereichen der Wirtschaft für den einzelnen Mitarbeiter Zielerreichungsgrade vorgegeben werden, an denen sich dann später variable Vergütungsbestandteile, eine Jahresbeurteilung oder sonstige Gratifikationen orientieren.

Weiterhin können Entscheidungen eines Leitungs- und Lenkungsgremiums einer Bank, z.B. Geschäftsleitung, Vorstand oder Aufsichtsrat, nicht als Verantwortungsmaxime für das Gesamtunternehmen dienen, beschränken sie sich doch auf allgemein gehaltene Weisungen und Direktiven, denen zwar Folge zu leisten ist, deren konkrete Umsetzung aber erst in der

³⁰⁷ ENDERLE (1992), S. 149 ff.

täglichen Praxis in dem Verantwortungsbereich des einzelnen Mitarbeiters zutage tritt. Dies kann und sollte auch nicht von den Mitgliedern solcher Gremien eingefordert werden, da sie dann Verantwortungslosigkeit anderer zu tragen hätten, deren Verhalten sie weder vollumfänglich kontrollieren noch sanktionieren könnten. Wäre dies nämlich ein praxistauglicher Versuch gewesen, hätten im Zuge der Finanzkrise alle Vorstände und Aufsichtsräte derjenigen Banken, bei denen einzelne Händler oder Broker verantwortungslos handelten, zurücktreten müssen. Verantwortung in Führungspositionen muss daher gegen die einzelne Person in dieser Funktion gelten, kann sich aber nur auf den von ihm selbst verantworteten Bereich erstrecken und es treten hier eher Fragen der Haftung in den Vordergrund, die aber im Sinne einer vom Kollektiv auf den einzelnen Akteur zu übertragenden Weise unbedenklich erscheinen. Die Frage nach Verantwortung muss also subjektbezogen und subjektinduziert verstanden werden, jedoch auch stark verknüpft mit den gegenwärtigen und zukünftigen Belangen und Befindlichkeiten Dritter,³⁰⁸ derer sich das Subjekt stets bewusst sein und diese in seine Handlungsanalyse und Handlungsumsetzung miteinbeziehen muss. Entsprechende Tendenzen in der Wirtschaft hierzu nehmen langsam Fahrt auf, führen jedoch noch eher ein Schattendasein. So war es ein bemerkenswerter Umstand, dass man 42 Unternehmen und vier Organisationen dafür gewinnen konnte, die Initiative „Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft“ zu unterzeichnen. Hierbei verpflichteten sich die Unterzeichner als Vertreter³⁰⁹ ihrer Unternehmen zur Umsetzung dieses auf Verantwortung, Nachhaltigkeit und sozialer Gerechtigkeit ausgerichteten Leitbildes, das sich - und dies ist kein Widerspruch - aber zur Erreichung dieser Ziele klar zu den Gewinnerzielungsabsichten der Unternehmen sowie den Regelungen der Sozialen Marktwirtschaft und dem Wettbewerb auf den Märkten bekennt.³¹⁰

³⁰⁸ Vgl. KARMASIN (1996), S. 139.

³⁰⁹ Als Unternehmen, die dem Bankensektor entstammen, sind die Deutsche Bank AG, das Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, UniCredit Bank AG/HypoVereinsbank sowie der Deutsche Sparkassen- und Giroverband e.V. als Verbandsorganisation vertreten.

³¹⁰ Vgl. WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK (2012).

4 Die handlungsinduzierte Qualität der Moral und ihr Verhältnis zur Ethik

Es wurde bereits verdeutlicht, dass „entgegen möglichen sprachlichen Mißverständlichkeiten [...] Ethik mit Moral also nicht ohne Weiteres identisch [ist], sondern sie³¹¹ hat diese zum Gegenstand und Thema. Sie ist selbst nicht Praxis, sondern Theorie der Praxis.“³¹²

In den folgenden Ausführungen soll es zur Klarheit der Terminologie auch darum gehen, der im Alltagsgebrauch oftmals anzutreffenden Vermengung und insbesondere sprachlichen Gleichsetzung von Ethik und Moral entgegenzutreten, die in zumeist eklatanter Weise eine klare Differenzierung zwischen theoretischem Gerüst (Ethik), das ja selbst konstitutiv als Richtgröße für die Praxis vonnöten ist und die Existenzfragen und Grundregeln derselben verkörpert, und der handlungsintendierten Praxis (Moral) vermissen lässt.

Dabei soll nun insbesondere die handlungsinduzierte Qualität der Moral im Vordergrund stehen, die verdeutlichen soll, dass Moral und Ethik nicht dasselbe sind und singulär nur die Moral als Parameter zur Qualifizierung von Handlungen der Akteure herangezogen werden kann. „Moral bezieht sich auf konkrete Handlungszusammenhänge, Ethik dagegen bezeichnet die Disziplin, die über die Moral nachdenkt.“³¹³ In ähnlicher Weise äußern sich FISCHER/GRUDEN zur Positionierung der Moral, die sich „primär auf das Handeln und dessen Bewertung bezieht.“³¹⁴

Dass die Moral hierbei auf das theoretische Gerüst der Ethik rekurriert und diese als Maßstab zur Beurteilung solcher Handlungen für ein gerechtes und gutes Leben heranzieht,³¹⁵ darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Moral dennoch die Endphase der praktischen Urteilsentscheidung bleibt.³¹⁶ Dennoch verharret die Ethik nicht als rein „theoretische

³¹¹ Anm. d. Verf.: Dies bezieht sich hier auf die Ethik.

³¹² NISSING / MÜLLER (2009), S. 7. Ähnlich THIELEMANN (2009a), S. 102; PIES / SARDISON (2005), S. 1 oder HERMS (1989), S. 219.

³¹³ HEPFER (2008), S. 14.

³¹⁴ FISCHER / GRUDEN (2008), S. 26.

³¹⁵ QUANTE weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass „Handlungen [...] ein zentraler Gegenstand unserer ethischen Zurechnungs- und Bewertungspraxis“ sind. QUANTE (2008a), S. 170.

³¹⁶ Nach BREITSAMETER kann nur dann von einer Handlung gesprochen werden, wenn „sie in einem System praktischer [sic!] Bedeutsamkeit zustande kommt, und das heißt, wenn sie für einen Beobachter von praktischer Bedeutung ist. Wenn also unterstellt werden kann, dass ein Mensch sich willentlich und wissentlich zu seiner Umwelt verhält, und wenn die Wirkungen, die von seinen Aktivitäten ausgehen, nicht nur diese Umwelt verändern, sondern zudem von anderen Menschen registriert werden, weil sie davon betroffen sind.“ BREITSAMETER (2009), S. 96.

Erkenntnis, die erst für sich zu gewinnen und nachträglich anzuwenden wäre; sie ist von Beginn an „praktisch“ gerichtet, nämlich auf das Handeln [...].“³¹⁷

Somit ist Moral - und dies möge ihre praktische und handlungsnahе Einordnung erneut verdeutlichen - „Bestandteil der den individuellen Nutzen fördernden Verhaltensdispositionen.“³¹⁸ Die Moral kann im Vergleich zu der bislang diskutierten Ethik „auch eine direkte verhaltenssteuernde Wirkung entfalten und bleibt in ihrer Wirkung nicht auf allenfalls mittelbare Effekte, etwa im Sinne von individuellen Präferenzen oder als Betriebsressource, beschränkt.“³¹⁹

Noch eindeutiger zeigt sich die Differenzierung zwischen Ethik, Ethos und Moral, wenn man festhält: „Von beiden [Ethos³²⁰ und Moral, Anm. d. Verf.] zu unterscheiden ist die Ethik als wissenschaftliche Reflexion auf Moral und Ethos mit dem Ziel, Verhaltensvorschriften, sittliche Verpflichtungen und Handlungsregeln für Entscheidungen argumentativ auszuweisen und zu rechtfertigen.“³²¹

Insofern lässt sich dabei und für die Unterscheidung von Moral und Ethik bedeutsam differenzieren, dass Ethik oder die Befassung mit derselben einen theoretisch reflektierenden Charakter besitzt, während Moral in ihrem Praxiskontext zu begreifen ist und somit Wandlungsprozessen vielfältiger Natur unterliegt.³²² Es ist ferner einzugestehen, dass Moral „an bestimmte Lebenswelten zurückgebunden“ ist, „wobei Lebenswelten in der heutigen Industriegesellschaft in andauernden Beschleunigungsprozessen begriffen sind. Wertewandlungsprozesse haben Moralen destabilisiert und erhöhen damit die Bedeutsamkeit einer praktischen Ethik, die sich auf lebensweltliche Moral zurückbezieht.“³²³

Zur Klarstellung: „Unter Moral kann man die gesamte Menge der materialen Normen und Wertvorstellungen verstehen, die durch gesellschaftliche Institutionen, durch Werturteile von Personen und durch Handlungen zur Geltung gebracht werden. Unter Ethik kann man

³¹⁷ KLUXEN (2009), S. 154.

³¹⁸ MÄRK (2007), S. 35 f.

³¹⁹ AßLÄNDER / NUTZINGER (2010), S. 227.

³²⁰ Zu den Bedeutungsebenen des Ethos-Begriffs vgl. PIES / SARDISON (2005), S. 15 f.

³²¹ IRRGANG (1998), S. 11.

³²² Vgl. LUHMANN (1990), S. 22.

³²³ IRRGANG (1998), S. 11 f.

Theorien und Konzepte verstehen, die in Form von Ethiken zur Erklärung und Rechtfertigung materialer Vorstellungen über das Richtige und Gute herangezogen werden.

Hierzu gehört auch die Fähigkeit, Implikationen aus materialen Vorstellungen über das Richtige und Gute im Handeln zu erkennen und zu bewerten.“³²⁴

In dieser Hinsicht leistete insbesondere die Theorie der Moralentwicklung³²⁵ nicht nur einen entscheidenden Beitrag zur Deutung von Moral und ihrer Genese über das durch *KOHLBERG* entwickelte Stufenmodell,³²⁶ sondern zeigte selbst bereits klar die Grenzen dieses Modells auf. Er stellte fest, dass das Erkennen und Umsetzen gesellschaftlicher Konventionen und Regeln, die der Mensch zunächst im Kindesalter erfährt, in den Folgejahren verinnerlicht und antizipiert, um sie dann in der letzten Entwicklungsstufe des Modells kritisch zu hinterfragen, keine Garanten dafür darstellen, dass sich diese Konventionen dann auch in den Handlungen des rational agierenden Akteurs korrespondierend niederschlagen. Dies unterstreicht in gewisser Hinsicht die These, dass es „kein pragmatisches Maß der Moralisierung“ gibt.³²⁷

Hier nun stellt sich aber die Frage, was denn eigentlich die Moral als solche kennzeichnet. Welche Bestandteile charakterisieren sie und warum erscheint uns ihre Implementierung gerade in modernen Gesellschaftsstrukturen so schwierig bzw. nach obigen Aussagen fast unmöglich? In diesem Zusammenhang erscheint der Rückgriff auf eine Herleitung zielführend, die folgende vier Kennzeichen der Moral identifiziert:

- a) „Im Mittelpunkt der Moral stehen Urteile, durch die ein menschliches Handeln positiv oder negativ bewertet, gebilligt oder missbilligt wird.
- b) Moralische Urteile sind kategorisch. Sie bewerten Handlungen unabhängig davon, wie weit diese den Zwecken oder Interessen des Akteurs entsprechen.

³²⁴ VIETH (2006), S. 12.

³²⁵ Parallel zu Kohlberg entwickelte auch der Psychologe Jean Piaget ein auf ähnlichen Annahmen und Prämissen beruhendes Modell. Vgl. hierzu HEIDBRINK (1991), S. 11.

³²⁶ Grob umrissen durchläuft der Mensch gemäß diesem kognitiven Modell drei Entwicklungsebenen seiner Moralentwicklung und -verinnerlichung, die bereits im Kindesalter beginnt („präkonventionelle Ebene“), sich über die Adoleszenz vertieft („konventionelle Ebene“) und in die dritte Ebene mündet („postkonventionelle Ebene“), die dann im Erwachsenenalter angesiedelt ist. Dabei ist zu beachten, dass andere verhaltenslenkende und habitusformende Institutionen, wie z.B. Kultur oder Religion, in diesem Modell grds. ausgeklammert werden. Vielmehr prägen hierbei den Menschen die erlebten Umgangsformen innerhalb der Gemeinschaft sowie tradierte Wertvorstellungen und empfundene Handlungen seitens der Mitmenschen Vgl. hierzu KOHLBERG / ALTHOF / OSER (1995), S. 123 ff.; PELTZER (1986), S. 56 ff. sowie KNOPF / BRINK (2011), S. 21 f.

³²⁷ PRIDDAT (2009), S. 347.

c) Moralische Urteile beanspruchen intersubjektive Verbindlichkeit.

d) Moralische Urteile bewerten Handlungen ausschließlich aufgrund von Faktoren, die durch Ausdrücke von logisch allgemeiner Form ausgedrückt werden können.“³²⁸

Im Zentrum der Moral stehen also nachgelagerte Beurteilungen, die - diesen vorgelagerte - Handlungen als positiv, negativ oder neutral klassifizieren können. Moral wirkt durch ihr Urteil daher stets ex post und kommt erst dann zum Tragen, wenn die zu bewertende Handlung bereits vollzogen wurde und die Handlungsfolgen evtl. schon offenbar sind. Dabei verfügt sie über eine grds. Unvoreingenommenheit, die die Beurteilung der Handlung erst durch Vergleich mit bestimmten Wertkategorien eines ethischen Fundaments im Nachgang der Handlung gewährleistet und sie dann entsprechend qualifiziert.

Jedoch wird in diesem Zusammenhang auch die These vertreten, es handele sich bei der einseitigen Zurechnung von Moral zu einer Handlung um eine verkürzte „Standardauffassung“, bei der insbesondere der emotionale Moment der Moral vergessen würde.³²⁹

Ein entscheidender Punkt dabei ist allerdings, dass ein unmoralisches Agieren in den seltensten Fällen weder in juristischer Weise geahndet werden kann, noch dass eine übergeordnete Instanz existiert, die ethische Normen weiterentwickelt oder überwacht.³³⁰ Denn auch „wenn es aus ethischer Sicht gut bzw. geboten ist, moralisch zu handeln, können wir genau genommen doch niemandem verbieten, anders als moralisch zu handeln.“³³¹

In diesem Kontext spielen vielmehr Fragen der sozialen Akzeptanz und Wertschätzung, Billigung oder Missbilligung sowie natürlich das eigene Gewissen eine entscheidende Rolle.

Fraglich ist dabei, an welchen Kriterien eine solche Beurteilung zu qualifizieren ist. In Betracht kommen dabei nicht nur allgemein akzeptierte und in der Gesellschaft herrschende Konventionen und Regeln, z.B. das Verbot, einen Menschen zu töten, sondern auch religiöse oder kulturelle Aspekte, wobei sich diese nicht einer stets durchgängigen Akzeptanz sicher sein können. Daher kann man festhalten, dass „alle Moralien systemisch orientiert sind [...], ethische Normen dagegen prinzipiell transsystemisch-universell.“³³²

³²⁸ BIRNBACHER (2007), S. 13.

³²⁹ Vgl. FISCHER (2011), S. 2.

³³⁰ Vgl. KETTNER (2011), S. 427.

³³¹ NEUMAIER (2008), S. 108.

³³² LAY (2000), S. 307.

Letztlich kann der Qualifikationskatalog auch als nicht eindeutig und abschließend klassifiziert werden, was wiederum die Güte des moralischen Urteils selbst erschwert. Dennoch kann festgestellt werden, „dass das hingegen, was zur Moral gehört, allgemein, überall, allezeit, also unbedingt und absolut gelten soll“ [...] und „die Moral für die wesentlichen Verhaltensweisen maßgebend ist und die unbedingt notwendigen, unerlässlichen Normen für das Leben und Zusammenleben von Menschen, Völkern und Staaten vorschreibt [...]“. ³³³

Im Ergebnis bedeutet dies, dass Moral bzw. moralische Urteile (partiell) auch einem Wandel unterliegen, der durch die jeweilige Sozialisation, vorhandene sinnstiftende und den einzelnen Akteur formende Institutionen oder kulturelle, wie religiöse Einflüsse determiniert wird. ³³⁴ Dabei ist entscheidend, dass „Moral [...] auf motivierende Gründe angewiesen [ist]. Diese müssen offensichtlich sein. Und sie müssen bezogen sein auf Interessen, die man bei allen findet, von denen man will, dass sie sich moralisch verhalten.“ ³³⁵

Dies lässt aber nicht den Rückschluss zu, dass dies auch für das Fundament der Ethik gilt. Ethik wirkt in universeller Art, sie durchzieht nicht nur alle Lebensbereiche des Menschen, sondern verkörpert seit ihrem Auftreten in der Antike die idealtypische Grundform des menschlichen Zusammenlebens. Dies vollzieht sich in einer von Gerechtigkeit, Güte und Mitmenschlichkeit geprägten Weise, vor deren Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit für die menschliche Existenz und ein friedvolles Miteinander sich niemand ernsthaft entziehen oder verschließen kann.

4.1 Die Moral in objektiver Dimensionierung

Wie bereits dargelegt, konkretisieren sich Moral oder moralische Urteile in der Begutachtung und Einschätzung von durch Akteuren vorgenommenen Handlungen. Da diese Handlungen definitorisch nur von einzelnen Akteuren vorgenommen werden und daher nur ihnen direkt zuzuordnen sind, verböte sich grds. eine Befassung mit Moral aus einer objektiven Sichtweise.

³³³ SCHLEIßHEIMER (2003), S. 23.

³³⁴ Vgl. HOMANN (2014), S. 45, der gleichermaßen attestiert, dass sich im Hinblick auf die Implementierung von Moral „die Bedingungen [...] in der Moderne gegenüber den Bedingungen vormodernder Gesellschaften grundlegend verändert [haben].“

³³⁵ STEMMER (2006), S. 330.

Dennoch erscheinen „Markt, Ordnung und Moral [...] in einem engen, unauflösbaren Zusammenhang [zu stehen].“³³⁶

Unter der hier vorzunehmenden objektiven Dimensionierung soll daher eine Betrachtung der Moral in einem gesellschaftlichen (hier speziell wettbewerblichen) Kontext verstanden werden. Mithin konnte aufgezeigt werden, dass Moral auch der Flankierung durch soziale Konventionen und Regelungen, die den Einzelnen in seiner subjektiv empfundenen Position (teilweise unbewusst) treffen, unterliegt und zuweilen auch veränderlich ist.³³⁷

Dies kann dazu führen, dass die „faktisch befolgte, in einer Gesellschaft als gültig angenommene Moral [...] nicht notwendig rational strukturiert und begründet“³³⁸ ist. Es stellt sich aber die Frage, ob dann eindeutige und zweifelsfreie Moralurteile möglich sind, unterstellte man, dass die jeweilige Qualifizierung von Handlungen unter moralischen Aspekten in die eine oder andere Richtung divergieren kann.

Dies hieße, dass abhängig von den in der jeweiligen Gesellschaft gelebten Konventionen und Regeln evtl. abweichende Ergebnisse in der Beurteilung von Handlungen der Akteure auftreten könnten. Dies qualifizierte nicht nur die dahinterstehende Ethik als zumindest fehlerbehaftet oder unvollständig, sondern würde grds. auch die Moral als solche vollkommen sinnentleeren.

Folgt man der Auffassung des Verfassers, dass Ethik, ihr implizites Menschenbild sowie die anthropologisch verankerten Werte wie Gerechtigkeit oder das Streben nach einem guten und erfüllten Leben³³⁹ keinem Zeitgeist, geschweige denn schwankenden Gesellschaftsströmungen unterliegen, muss man eine Sichtweise, die die Ethik und somit auch die moralischen Qualitätskriterien in das Ermessen eines jeden Einzelnen legen möchte, ablehnen. Vielmehr ist - zumindest partiell - solchen Äußerungen zuzustimmen, die belegen wollen, „dass es in der modernen Gesellschaft nicht mehr ausreichend ist, sich nur intuitiv auf sein moralisches Urteilsvermögen zu verlassen.“³⁴⁰

³³⁶ BICKENBACH / SOLTWEDEL (1996), S. 12.

³³⁷ „Moralische Werte sind menschliche Präferenzen und soziale Konventionen [...]“. FISCHER / GROTEFELD / SCHABER (2004), S. 39.

³³⁸ KLUXEN (2009), S. 152.

³³⁹ So legt bspw. Thomas von Aquin dar, „dass jedes Tätige um eines Guten willen tätig ist.“ Vgl. AQUIN (2009), III - 3, S. 13. Vgl. auch HOMANN (2014b), S. 3.

³⁴⁰ LIN-HI (2007), S. 4.

Eine „Gesellschaft - und eine wettbewerblich verfasste Wirtschaft im Speziellen - kann nicht ohne die Befolgung elementarer moralischer Normen, nicht ohne ehrbare Kaufleute oder ohne moralisch reflektierende Konsumenten funktionieren. Nur wenn diese vorhanden sind, können auch der Regelrahmen und die dadurch gesetzten Anreize das Verhalten maßgeblich beeinflussen.“³⁴¹ Insofern bilden also Moral und Sitte „einen normativen Grundrahmen aus Handlungsregeln und Wertmaßstäben für das individuelle Verhalten gegenüber den Mitmenschen, aber auch gegenüber [...] sich selbst.“³⁴²

Dies wirft dann allerdings wieder die Frage nach der Moral im Marktgeschehen bzw. in wettbewerblich organisierten Wirtschaftsprozessen auf, die in die letztlich entscheidende Frage mündet, ob der moralisch agierende Unternehmer in einem unmoralischen Wettbewerbsumfeld nicht doch am Ende „der Dumme“ ist und aus dem Markt ausscheidet. Dabei muss unterstellt werden, dass „die moderne Ökonomie [...] Moral nicht als ein eigenständiges proprium, sondern als eine im Allokationsprozess zu bewertende Restriktion“³⁴³ betrachtet. Denn „an die Stelle ethisch bewertbarer Handlungsalternativen tritt in der modernen Ökonomie ein Determinismus des Marktes, der sich mit dem Vulgärmarxismus darin völlig einig weiß, dass ein Unternehmer, der sich moralische Flausen in den Kopf setzen ließe, vom Wettbewerb eliminiert würde.“³⁴⁴

Moralisches Handeln vollzieht sich in allen Bereichen menschlichen Lebens und daher auch in der Wirtschaft, obgleich die Ökonomik dabei auch stets die „Effektivität von Moral“ prüft und ihr weiterhin eher skeptisch gegenübersteht.³⁴⁵

Sie ist ein unverrückbarer Bestandteil der Wirtschaft und so kann die Frage nach dem „ehrlichen Dummen“ nur mit Verweis auf entsprechende Sanktions- und Detektionslücken beantwortet werden. Aber keinesfalls mit dem Argument, dass ein moralisches Handeln und damit verbundene mögliche Nachteile im Wettbewerb selbstverschuldet seien. Moral muss daher verbindlich und insbesondere „ausbeutungsresistent praktiziert“ werden können.³⁴⁶ Daher müssen „moralische Standards, die universalen Geltungsanspruch haben, [...] immer

³⁴¹ VIEBRANZ (2010), S. 199.

³⁴² HORN (1996), S. 17.

³⁴³ PRIDDAT (2007), S. 232.

³⁴⁴ STREECK (2007), S. 12.

³⁴⁵ PRIDDAT (2001), S. 41.

³⁴⁶ HOMANN (2008), S. 13.

wieder neu erkämpft werden; sie sind immer wieder Resultate moralischer Entscheidungen“.³⁴⁷

Somit kann auch nur der Umkehrschluss die richtige Alternative andeuten: Nicht durch die gesellschaftliche und damit belanglos erscheinende Pseudomoral, die dem Einzelnen quasi zur freien Verfügung und Disposition steht, wird es möglich, unmoralische Handlungen und Verwerfungen aus der Wirtschaft zu entfernen, sondern durch einen stets neu bekundeten und vor allem verinnerlichten und gelebten Habitus der verantwortlichen Unternehmer und Führungskräfte. Diesen wurde zu oft und häufig unreflektiert vorgeworfen, dass ihre „individuelle Moral, das Vertrauen [in sie und ihre] Zuverlässigkeit“ gerade in großen Kapitalgesellschaften nachgelassen habe.³⁴⁸

4.2 Die Moral in subjektiver Dimensionierung

Entscheidender noch als die in einer objektiven Betrachtungsweise beleuchtete Moral ist die nun hier zu begutachtende subjektive Sichtweise. Moral bzw. moralische Urteile ergeben sich in Abhängigkeit von durch die Akteure vorgenommenen Handlungen, die per definitionem nur auf den einzelnen Akteur reduzierbar und somit für oder gegen ihn zu rechnen sind. Dabei bietet sich als allgemeine Definition für eine Handlung die Ausführung von *FISCHER* an, der eine Handlung wie folgt charakterisiert: „Ein Ablauf gilt dann als Handlung, wenn ein personales Subjekt zu einem von ihm selbst bestimmten Zeitpunkt wissentlich und absichtlich als Ursache - zumindest als notwendige Bedingung der Verursachung - einer von ihm vorausgesehenen Wirkung, die es sich als Zweck setzt, fungiert.“³⁴⁹

Dabei erlangt die Moral in ihrer handlungsbasierten Anwendung eine Universalisierbarkeit dadurch, dass sie gegen jedermann wirkt und die Handlungen einem stets gleichlautenden Kanon unterwirft, der nur in Randbereichen durch gesellschaftliche Konventionen und in der Sozialisation gelebte Verhaltensnormen variierbar ist, denn „die Pflicht, in die sie die Menschen nimmt, ist Jedermannspflicht und lässt niemanden aus.“³⁵⁰

³⁴⁷ SCHWEPPENHÄUSER (2006), S. 27.

³⁴⁸ LACHMANN (2006), S. 198.

³⁴⁹ FISCHER (2006), S. 74.

³⁵⁰ KÖBLER (2009), S. 100.

Sofern aber eine Moral gegen jedermann gelten und somit auch für jedermann offenkundig sein kann, muss auch dem einzelnen Akteur offenbar sein, durch welche Handlungen er konkret gegen die Moral verstößt bzw. in einem moralisch akzeptierten Bereich handelt.

Eine solche Sichtweise impliziert aber, dass eine Moral, die einem ständigen Wandel aufgrund sozialer oder gesellschaftlicher Prozesse und Entwicklungen ausgesetzt ist, nicht als kontinuierlicher Beurteilungsansatz fungieren kann, da dies den einzelnen Akteur in fortwährender Weise in der Erfassung und Verinnerlichung gerade aktuell gültiger Moralvorstellungen überfordern würde und dadurch insbesondere eine durch Dritte vorzunehmende moralische Beurteilung in ein gewisses Zwielicht rückt. Dem Akteur muss daher getreu dem Motto „*ultra posse, nemo obligatur*“³⁵¹ in seiner Unvollkommenheit und seinen begrenzten geistigen Kapazitäten zubilligend Rechnung getragen werden. Insofern ist *HOMANN* zuzustimmen, wenn er feststellt, dass eine „Ethik, wenn sie durch Aufklärung zu der Lösung der moralischen Probleme unserer Welt einen Beitrag leisten will, [sich] von der Fixierung auf die Frage der Rechtfertigung des Handelns der Akteure lösen und stärker die Effizienz, die Wirksamkeit moralischer Intentionen in einem institutionellen Rahmen in den Blick nehmen [muss].“³⁵²

Diese Variabilität, die - durch Zustimmung zu einer gesellschaftlichen Wandelbarkeit der Moral - auftreten würde, ist aber dann obsolet, wenn man die fundamentalen Kriterien und Theorien der Ethik, die sich in dem genannten Weltbild in Form von Gerechtigkeit, Frieden und dem Streben nach einem guten und gelungenen Leben manifestieren, zu einem ordnenden Lebens- und Weltbild erhebt, welches sich in der Lebensdienlichkeit im Handeln der Akteure beweist.

Dadurch würde die Moral in Gänze ihre Bestimmung darin finden, das praxisgeleitete Gegenstück zu ihrer theoretischen Ethikbasis zu sein, denn das „moralische Ego eines Individuums, seine Disposition für Moralität, sieht sich immer wieder Anfechtungen ausgesetzt, ganz besonders in Handlungssituationen, in denen das Eigeninteresse im engen

³⁵¹ Übersetzt aus dem Lateinischen (sinngemäß): „Über das Können hinaus kann niemand verpflichtet werden“. Vgl. *HOMANN* (2012), S. 11.

³⁵² *HOMANN* (2014), S. 179.

Sinne normabweichendes Verhalten lohnend erscheinen lässt. Das Individuum selbst muss seine moralische Disposition stabilisieren.“³⁵³

Dies verlangt aber gleichzeitig nach einer „nachhaltigen Stützung durch die Rahmenordnung, da sie [die Moral des Einzelnen, Anm. d. Verf.] sonst durch Konkurrenten mit weniger moralischen Bedenken ausgenutzt werden kann. Der Ehrliche wäre dann der Dumme.“³⁵⁴ Gleichzeitig wäre damit auch endlich das Unterfangen ad acta zu legen, „Unternehmer, die Gewinne erzielen, unter den Verdacht unmoralischen Handelns zu stellen.“³⁵⁵

Für die Moral in subjektiver Dimensionierung ergeben sich somit folgende Schlüsse:

Erstens muss eine gesellschaftliche Rahmenordnung für den Einzelnen erfahrbar werden, die es ihm ermöglicht, unbeschadet und ohne wettbewerbliche Nachteile in einem moralisch festen Gefüge handeln und sich moralischen Urteilen bewusst und ohne Scheu stellen zu können. Insoweit ist *HOMANN* zuzustimmen, dass „Moralentwicklung durch Neuerungen geschieht, die überkommene Moralvorstellungen in Frage stellen [...] [und sich nur dann] im Normalbetrieb der jeweiligen Gesellschaft [durchsetzen], wenn sie ökonomisch produktiv“ sind.³⁵⁶

Zweitens muss sich die aus subjektivem Handeln ableitbare Moral mittels strategischer „Nachahmungseffekte“ derart stabilisieren, dass sie andere „zu ähnlichem oder demselben moralischen Handeln auffordert oder anleitet. Erst dann gewinnt Moral ihre ubiquitäre Form; als individuelles Handeln ist sie lediglich Modell einer allgemeinen Moral.“³⁵⁷ Damit würden auch wieder Begriffe wie Demut³⁵⁸ oder Anstand keineswegs mehr zu „Erinnerungsposten an ideale Verhaltensmodalitäten“ verblassen, sondern erst recht wieder der Moral eine „systemische Geltung“ zuweisen und dabei verdeutlichen, „dass es anerkannte Regeln gibt, die zu ignorieren allen anzeigt, dass hier erwartete Verhaltensmuster ungültig sind, weil sie andere schädigen oder unbillig übergehen.“³⁵⁹

³⁵³ LENZ (1991), S. 29.

³⁵⁴ MEYER (2011), S. 22.

³⁵⁵ EEKHOFF / ROTH (2005), S. 347.

³⁵⁶ HOMANN (2007a), S. 25.

³⁵⁷ PRIDDAT (2003), S. 302.

³⁵⁸ So hat der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Commerzbank AG und Vorsitzender der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex, Klaus-Peter Müller, in einem Interview die Hoffnung gehegt, dass „wir uns in eine Gesellschaft hineinbewegen, in der Begriffe wie Respekt, Anstand, Moral und Demut wieder eine stärkere Rolle spielen.“ Vgl. O.V. (2011b), S. 15.

³⁵⁹ PRIDDAT (2009), S. 353.

Drittens muss Moral eindeutig zurechenbar sein und zwar zu dem Akteur, der durch seine individuellen Handlungen selbst zum Auslöser moralischer Urteile wird. Im Bereich der schon erwähnten Meso-Ebene muss gefragt werden, ob den hier agierenden Kollektiven³⁶⁰ eine moralische Verantwortung in toto zugerechnet werden kann oder ob nur eine subjektive, also den einzelnen Akteur innerhalb des Kollektivs betreffende, Zurechenbarkeit von Moral gegeben ist. *NEUMAIER* führt in diesem Zusammenhang an,³⁶¹ dass eine kollektive Zurechenbarkeit an den Tatbestand der „Zurechnungsfähigkeit“ zu knüpfen sei, die „eine Reihe von physischen und psychischen Vermögen einschließt“, die zwar jedem einzelnen Akteur des Kollektivs moralisch zurechnungsfähig zu sein scheinen, jedoch kaum dem Kollektiv als solchem.³⁶²

Dieser Ansicht ist entgegenzuhalten, dass eine solche Zurechnungsfähigkeit auch für Institutionen gegeben ist, sofern man die nachfolgenden Punkt hierbei in Betracht zieht: Zunächst kann ein physisches und psychisches Vermögen für Institutionen dergestalt angenommen werden, dass z.B. eine Bank als juristisches Gebilde mit eigener Rechtspersönlichkeit aufgrund bspw. von Verträgen als Kontrakt- bzw. Interaktionspartner an Märkten auftritt und an dem dortigen Geschehen teilnimmt. Die Bank nimmt also in „physischer“ Gestalt am Marktgeschehen teil und ist hierbei ein aktiver, wie auch passiver Partizipant.

Auch wenn die Bank hierbei durch reale Vertretungsberechtigte wirkt, ist sie dennoch zugleich Verpflichteter, als auch Begünstigter im Rahmen von Prozessen der Finanz- und Kapitalwirtschaft. Regressansprüche, Vertragsstrafen oder Schadensersatzleistungen belasten gleichermaßen die direkte Ertragslage der Bank und nur in den seltensten Fällen sind direkte Durchgriffe auf verantwortliche, einzelne Mitarbeiter aufgetreten.

Hierbei ist festzuhalten, dass die Bank durch formale externe Regelungen (z.B. Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften), wie auch interne Vereinbarungen (z.B. Vertretungsberechtigungen durch ausgewählte Mitarbeiter, Vorstand oder Prokuristen) zur Marktteilhabe befugt ist und sie tritt somit als Inhaber von Rechten und Pflichten gegenüber anderen Marktteilnehmern auf. Ferner kann die Bank auf der Grundlage eigener Vermögens-

³⁶⁰ Zu der Thematik „Kollektive Subjekte“ vgl. HAAS (2009), S. 155 ff.

³⁶¹ Vgl. NEUMAIER (2008), S. 183 ff.

³⁶² Gegenteiligere Ansicht ist MARING (1989), S. 37.

und Liquiditätsdispositionen rechtsverbindliche Geschäfte eingehen und diese auch in monetärer Hinsicht bestreiten.

Aber auch in „psychischer“ Hinsicht erscheint dem Verfasser die geforderte Notwendigkeit einer Zurechnungsfähigkeit tatbestandlich erfüllt. Wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Leitlinien eines Unternehmens, somit auch einer Bank, nicht nur in gemeinsamer Abstimmung der entsprechenden Leitungsgremien (z.B. die Mitglieder eines Vorstandes einer Aktiengesellschaft) erarbeitet werden, sondern auch die berechtigten Interessen der jeweiligen Anspruchsgruppen im Sinne des Stakeholder-Ansatzes, also Aktionäre, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Öffentlichkeit, etc.) Berücksichtigung finden, begründet sich hierdurch eine aggregierte, für die jeweilige Institution einheitlich geltende Verhaltensdisposition, die Bindungswirkung für alle internen, wie externen Interaktionen entfaltet.

Somit lässt sich für die Institution als solche zumindest tendenziell eine originär moralische Konstitution ableiten, die den inner- wie außerbetrieblich gefundenen Konsens für gegenwärtige und zukünftige Interaktionen errahnen lässt. Diese Einschätzung aber mit dem Hinweis außer Kraft setzen zu wollen, dass - gerade im Zuge der Finanzkrise - dennoch einzelne Mitglieder eines solchen Kollektivs bewusst gegen dort herrschende, moralkonforme Normen und Werte verstoßen haben und dadurch erheblichen Folgeschäden verursachten, vernachlässigt den Umstand, dass wiederum auch hier die Wirkungsmechanismen der Ökonomischen Ethik in analoger Weise gelten müssen. Auf diesen Kontext übertragen, bedeutet dies, dass die geltenden Spielregeln, also die für die Gesamtinstitution geltenden Anweisungen und Anreizmechanismen, in moralischer Hinsicht als noch unvollkommen charakterisiert werden müssen, solange es für die in der und für die Institution handelnden Akteure unter ökonomischen Gesichtspunkten vorteilhaft ist, entgegen der eingeforderten Moraladäquanz zu agieren. Dies verlangt jedoch eine eindeutige und vor allem der Institution direkt zurechenbare Moralposition.

Anderenfalls verbliebe es im Belieben jedes einzelnen Akteurs innerhalb der Institution, sich auf bestimmte, möglicherweise divergierende Moralstandpunkte innerhalb der Institution berufen zu können. Dies sorgt nicht nur für Verunsicherung und unklare Verhaltensmuster, sondern schafft unnötige Exkulpationsfreiräume, wenn die Institution nicht selber Träger einer eigenständigen Moraluordnung wäre.

Dies vorausgeschickt, lässt es aus Sicht des Verfassers den Schluss zu, dass ein - institutionentheoretisch - gedachtes Konglomerat von Einzelindividuen dennoch auch als genuiner eigener Träger und Verantwortlicher von Moral identifiziert werden kann. Eine solche These unterstützend mag man sich allein vor Augen führen, wie im Zuge der Weltfinanzkrise und erst recht in deren Nachgang die beteiligten Banken und Finanzinstitutionen als eigenverantwortlich handelnde und moralisch jeweils individuell zu kritisierende Akteure behandelt und in der öffentlichen Diskussion an den Pranger gestellt worden sind. Vielmehr noch erreichte die Kritik ihren Höhepunkt dadurch, dass im weiteren Verlauf selbst die involvierten Banken nun in aggregierter Form als „Banken- oder Finanzsektor“ für eine vehemente Auseinandersetzung der Geschehnisse herhalten mussten. Selbst wenn man nun dennoch die hier vertretene These einer institutionell zurechenbaren Moralverantwortlichkeit bestreiten würde, sollten doch zumindest diejenigen Vertreter einer solchen Position anerkennen müssen, dass in einer öffentlich erhitzten Diskussion im Kontext der Weltfinanzkrise solche Überzeugungen zumindest eklatant - bewusst oder unbewusst - negiert wurden.

4.3 Homo Oeconomicus: Handlungsmechanismen ökonomischer Akteure

Von besonderer Prägnanz für die Untersuchung sind die folgenden Überlegungen, die sich konkret im Wirkungsbereich handelnder Akteure bewegen. Zu diesem Zweck wird der bislang prominenteste Vertreter wissenschaftlicher Verhaltens- und Entscheidungsökonomik, der Homo Oeconomicus, einer eingehenden Betrachtung unterzogen.

Dabei hat ihm seine unbestritten herausragende Bedeutung für die Analyse und Erklärung verhaltensökonomischer Zusammenhänge dazu verholfen, eine bis dato kaum angefochtene Ausnahmeposition in der Wirtschaftswissenschaft zu erreichen. Obgleich sich dennoch viele Wissenschaftler an ihm und seinen Annahmen rieben und dies auch weiterhin tun, verbleibt er trotzdem als das maßgebliche Modell und eignet sich aufgrund seiner später noch dazustellenden Prämissen in besonderer Weise, um auch eine unter ökonomischen bzw. wirtschaftsethischen Gesichtspunkten zu führende Analyse der Verhältnisbestimmung von Gewinn und Moral zu unterstützen.

Daher erfolgt zunächst eine definitorische Herleitung dieses Typus, bevor eine kritische Auseinandersetzung mit seinen Spezifika und Theoremen hinsichtlich des

Untersuchungsgegenstandes das Kapitel über den Homo Oeconomicus beschließt. Den Grund, das bislang vorherrschende Modell des Homo Oeconomicus kritisch in seiner Praxisnähe zu untersuchen, sieht der Verfasser nicht nur im Hinblick auf die Standortbestimmung und Verhältnisabwägung zwischen Gewinn und Moral, sondern auch unter Hinweis auf die jüngste Finanzkrise darin gerechtfertigt, dass die im Modell des Homo Oeconomicus als Referenz herangezogene Vollkommenheit des Marktes in der Realität als diskussionswürdig erscheint unter dem Aspekt einer in diesem Modell vorausgesetzten vollständigen Markttransparenz, Informationsverteilung und unendlichen Reaktionsgeschwindigkeit der Marktteilnehmer.

Darüber hinaus gestattet der Homo Oeconomicus und die ihm zugrundeliegenden Annahmen in den Augen des Verfassers eine Übertragbarkeit auf die ubiquitären Ereignisse und Entwicklungen der Finanzkrise, da an ihm sinnbildhaft nicht nur die Handlungen und Interaktionen der dabei Beteiligten auf institutioneller Ebene, sondern erst recht an den Verfehlungen Einzelner sachgerecht nachvollzogen werden können. Dies vorausgeschickt, müsste der Rückschluss zuzulassen sein, dass die somit Benannten in Verfolgung individueller Eigennutzenmaximierung grds. den Annahmen des Homo Oeconomicus entsprachen und dadurch in praktischer Hinsicht die theoretischen Grundlagen bestätigten. Inwieweit aber die theoretischen Grundlagen dieses Modells Geltung beanspruchen können bzw. kritisch zu beleuchten sind, wird u.a. Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen sein.

Abschließend ist dem Modell des Homo Oeconomicus - insbesondere unter Berücksichtigung einer möglichen Übertragbarkeit auf die tatsächlichen Ereignisse der Finanzkrise - zu unterstellen, dass durch dieses Modell eine Offenkundigkeit und systematische Analyse von Defiziten auf Ebene der wirtschaftspolitischen Rahmenordnung stattfinden kann, die im Rahmen der durch den Verfasser präferierten Theorie der Ökonomischen Ethik ja gerade notwendig sind, um durch deren Beseitigung eine höhere Anreizverträglichkeit zwischen Gewinn und Moral zu schaffen.

4.3.1 Die Bedeutung des Homo Oeconomicus im Analysezusammenhang

Ursächlich für die nun folgende Befassung mit dem Konstrukt des Homo Oeconomicus³⁶³ ist, dass es sich hierbei um das bislang erfolgreichste und am häufigsten verwendete Modell und die Schlüsselfigur der ökonomischen Diskussion³⁶⁴ zur Analyse und Bestimmung menschlicher Entscheidungs- und (Inter-)Aktionstheorien handelt, welches „das Handeln ökonomischer Akteure mathematisch erklärbar sowie vorhersagbar machen soll.“³⁶⁵

Wie bereits angedeutet, könnte der Homo Oeconomicus demnach möglicherweise geeignet sein, Erklärungsansätze für die Ursachen der Finanzkrise und insbesondere die hier vorzunehmende Untersuchung von Dilemmasituationen im Bankensektor zu liefern. Er gestattet grds. - und das ist für die Untersuchung von ex ante Handlungsüberlegungen im Sinne von ethischen Dilemmasituationen bedeutsam - nicht nur die Untersuchung dieses Abwägungsprozesses, sondern auch die Analyse der Handlungsfolgen aufgrund fest definierter Modellannahmen.

So lassen sich unter Berücksichtigung der darin modellierten Annahmen und Restriktionen genaue Vorhersagen treffen, da die „Handlungen des Homo Oeconomicus [...] in dem Sinne rational [sind], dass sie ihr oder ihm den maximal erreichbaren Nutzen verschaffen.“³⁶⁶

Dass dabei nicht nur eine subjektive, sondern auch auf Kollektive übertragbare Analyse möglich ist, macht den Homo Oeconomicus zu einem besonderen Untersuchungsgegenstand für die Wirtschaftswissenschaften.³⁶⁷ Aus diesem Umstand erklärt sich auch seine Entstehungsgeschichte aus der Neoklassik heraus, die sich zunächst aus einem eher mathematisch-naturwissenschaftlich geprägten Umfeld entwickelte und nach Erklärungsformen menschlichen Handelns in ökonomischen Zusammenhängen suchte.

Kognitive oder aus Emotionen geborene Aspekte menschlichen Handelns spielen und spielten jedoch nie eine Rolle für den Homo Oeconomicus, was auch den Schwerpunkt der Kritik an

³⁶³ Wer diesen Begriff in der Literatur zuerst prägte, ist nicht eindeutig belegt. So tauchen diese oder ähnliche Begrifflichkeiten sowohl bei INGRAM, MILL oder PARETO auf.

³⁶⁴ Vgl. BLÜMLE (2009), S. 89.

³⁶⁵ SAßMANNSHAUSEN (2009), S. 61.

³⁶⁶ EMUNDS (1994), S. 7.

³⁶⁷ Vgl. BLUM (1991), S. 111 ff.

diesem Modell ausmachte und in dem eindringlichen Appell nach Reformen der „Spielregeln“ gipfelte, um den „Homo Oeconomicus in die richtigen Bahnen [zu] lenken.“³⁶⁸

Doch trotz all` dieser Kritik, die der Homo Oeconomicus über die Jahre hat über sich ergehen lassen müssen, bleibt festzuhalten, dass es sich rein um ein theoretisches Modellgerüst und keinesfalls um ein reales oder sogar „zynisches Menschenbild“ handelt.³⁶⁹

Dies wirft aber gleichzeitig die Frage nach möglicherweise zu modifizierenden Modellannahmen auf, die noch in besserer Weise geeignet sein könnten, um die Wirkmechanismen menschlichen Verhaltens noch verhaltensgetreuer abzubilden. Das Grundkonzept des Homo Oeconomicus kann zumindest in Teilen für die hier zu führende Analyse als bedingt problembehaftet qualifiziert werden, sind es doch gerade die Ausnahmesituationen und Extrema des menschlichen Lebens, die insbesondere einen intra-, aber auch interpersonalen Abwägungsprozess für den eigeninteressierten Akteur hervorrufen und deren Konsequenzen er sich durch die Handlungsfolgen zu stellen hat.

Diese Situationen subjektiven Handelns sind aber ohne Kognition, Emotion oder auch imitacionales Handeln in einer realen Welt zumindest fraglich und daher mit einem Menschenbild, das das Verhältnis zu den Mitmenschen oder das Vorhandensein gesellschaftlicher Werte und Konventionen ausblendet, nicht zu vereinbaren. Es müssen zukünftig realistischere³⁷⁰ Herangehensweisen gefunden werden, die den handelnden Akteur in seinen (hier speziell ökonomischen) Aktionen treffender verkörpern, als es der Homo Oeconomicus bislang zu leisten vermag.

Der Homo Oeconomicus bildet demnach das „beste Instrument zur Abschätzung der aggregierten Resultate von Interaktionen“³⁷¹ und ein somit durchaus gelungenes, weil in der wissenschaftlichen Analyse bewährtes, Ausgangskonzept, dem insbesondere Stärken im Bereich der Beachtung marktgegebener Restriktionen und der ökonomischen Ressourcenberücksichtigung versichert werden können.³⁷² Gleichzeitig sind dem Modell des

³⁶⁸ SCHRAMM (2010a), S. 171.

³⁶⁹ Vgl. SUCHANEK (2007), S. 177.

³⁷⁰ So zitiert das Manager Magazin in einem Artikel aus dem Jahre 2010 den deutschen Nobelpreisträger Reinhard Selten, der zu dem Ergebnis gelangt: „Wir müssen schauen, wie man von der Figur des Homo Oeconomicus wekommt zu einer realistischeren Theorie.“ Vgl. GOTTSCHALCK (2010).

³⁷¹ HOMANN (2014), S. 103.

³⁷² „So werden bei der Konzeption des Homo Oeconomicus bestimmte Eigenschaften des wirtschaftenden Menschen betont und andere vernachlässigt.“ FRANZ (2004), S. 9 f.

Homo Oeconomicus aber auch Modellhemmnisse hinsichtlich seiner Eigennutzenorientierung sowie Kooperationsunfähigkeit³⁷³ zu attestieren, da sie in den Augen des Verfassers sowohl den Aspekt zwischenmenschlicher und kommunikativer Handlungsoptionen sowie extrinsischer und intrinsischer Motivation vermissen lassen, die für den Bereich dilemmatischer Situationen nicht unbedeutend sind. Dabei verweist auch *HOMANN* bei der Betrachtung von Interaktionsstrukturen auf besondere Problemfelder, die sich aus „Freiräumen“ ergeben können, „die nicht durch formelle und/oder informelle Institutionen, wie Recht, Moral, Konventionen oder Absprachen geregelt sind.“³⁷⁴

Als weiterer wichtiger Punkt ist festzuhalten, dass der Homo Oeconomicus in seiner Modellwelt die Möglichkeit von Dilemmata grds. nicht kennen darf, da sie bei Befolgung der Eigennutzenmaximierung nicht auftreten können. Weil unter Beachtung der Nutzenorientierung nur eine alternative Handlungsweise als dominant verbleibt, da sie unter Restriktionsbedingungen den höchsten zukünftigen Auszahlungswert verkörpert, sind gleichwertige Alternativen - zumal aus emotionalen Notsituationen entstanden - grds. nicht existent.

Hier zumindest offenbart der Homo Oeconomicus abseits seiner mathematischen Berechenbarkeit und Prognosegenauigkeit aber eine relevante Schwäche, die zwar aufgrund seines Modellcharakters nicht direkt gegen ihn gewendet werden kann, im Hinblick auf die Analyse von ethischen Dilemmasituationen aber gewisse Problembereiche aufwirft.

4.3.2 Definitiorische Herleitung und kritische Auseinandersetzung

In Weiterführung der Auseinandersetzung mit dem Modell³⁷⁵ des Homo Oeconomicus soll nun eine definitiorische Charakterisierung vorgenommen werden. Dazu werden die maßgeblichen Eigenschaften in diesem Modell vorgestellt und im Hinblick auf die Geeignetheit im Kontext dieser Untersuchung analysiert. Dabei lässt sich das paradigmatische Modell des Homo Oeconomicus mittels der nachfolgenden Charakteristika zusammenfassen:³⁷⁶

³⁷³ Der Homo Oeconomicus wird nur dann bedingt kooperationswillig und -fähig, wenn die Kooperation zur Erreichung seiner eigennutzenorientierten Ziele vonnöten ist.

³⁷⁴ *HOMANN* (2014), S. 103.

³⁷⁵ Vgl. dazu *GÖBEL* (2013), S. 60.

³⁷⁶ Vgl. *FRANZ* (2004), S. 4 ff. Ähnlich *OSTERLOH* (2008), S. 4.

a) Der Homo Oeconomicus verfolgt strikt sein Eigeninteresse, ohne dabei grds. auch die Belange externer Dritter, aber auch nahestehender Personen (z.B. Familie, Freunde, Arbeitskollegen, etc.) in den Blick zu nehmen. Er handelt dabei nicht um eines Ziels oder einer Sache selbst willen - z.B. weil ihm dies Freude bereitet oder er die Herausforderung zum Erreichen des Ziels schätzt -, sondern einzig und allein aus dem Antrieb, die zum eigenen Interesse bestmögliche Handlungsvariante zu selektieren, die sich in einem Kosten-Nutzen-Verhältnis konkretisiert.

b) Der Homo Oeconomicus handelt vollkommen rational, d.h. unter Beachtung aller zur Verfügung stehenden Mittel, die ihm erneut unter Beachtung einer Kosten-Nutzen-Relation zustehen. Dabei sind kognitive oder auch emotionale Aspekte bei seinem Vorgehen ausgeblendet, so dass bspw. Sympathie oder Antipathie, Fürsorge, Mitleid, beobachtbares Verhalten der Mitmenschen, sozio-kulturelle Rollenverständnisse oder Konventionen innerhalb (s)eines Gesellschaftsgefüges, etc. irrelevant bzw. für seine Handlungen unbedeutend sind. So handelt in der Ökonomik ein wirtschaftlicher Akteur dann auch rational, wenn er unter Beachtung von Güter- bzw. Ressourcenknappheit das ökonomische Prinzip befolgt.³⁷⁷

c) Der ausschließliche Handlungsfokus des Homo Oeconomicus ist auf die Maximierung des eigenen Nutzens gerichtet, wobei die Ophelimität³⁷⁸ abhängig von der Bedürfnisstärke des Akteurs ist. Dies bedeutet, dass er eine auf mathematischen Gesetzmäßigkeiten beruhende Kalkulation, z.B. über den Erwartungswert im Sinne eines Auszahlungswertes, über die sich ihm offenbarenden (Handlungs-)Optionen durchführt und nur die Variante wählt, die den höchsten Erwartungswert generiert. Andere, z.B. nicht monetäre, genauer: nicht nutzenfördernde, Parameter bleiben durch ihn in der Auswahl unberücksichtigt.

d) Sofern der Homo Oeconomicus in seiner Modellwelt Restriktionen begegnet, werden diese von ihm strikt eingehalten bzw. bei Veränderung in die Neukalkulation mit aufgenommen. Er verfügt annahmegemäß über eine unendliche Reaktions- und Anpassungsgeschwindigkeit, die es ihm auch aufgrund einer unendlichen

³⁷⁷ Das ökonomische Prinzip bezeichnet entweder das Ziel, den größtmöglichen Output bei einem gegebenen Input (ökonomisches Maximalprinzip) oder einen bestimmten Output mit dem geringsten Input (ökonomisches Minimalprinzip) zu erzielen.

³⁷⁸ Der Begriff der Ophelimität wurde durch Vilfredo Pareto geprägt und verkörpert den Nutzen von Gütern o.ä., die der Befriedigung von Bedürfnissen des wirtschaftlichen Akteurs dienen.

Informationsaufnahmekapazität erlauben, die Markt- oder Umweltveränderungen im Sinne seiner Eigennutzenmaximierung zu berücksichtigen.

e) Die Präferenzen des Homo Oeconomicus sind eindeutig, d.h. er weicht auch aufgrund veränderter Umweltbedingungen nicht von seiner unumstößlichen Verfolgung des zu maximierenden Eigennutzes ab. Dabei kommt der Transitivität³⁷⁹ insofern eine besondere Bedeutung zu, da er zumindest ordinal eine Präferenzhierarchie festlegen bzw. seine Handlungsalternativen präzise selektieren kann.

f) Der Homo Oeconomicus verfügt über eine vollkommene Markt- und Informationstransparenz. Dies gestattet es ihm, jederzeit auf die aktuellen Informationen zugreifen zu können, um sie in seine Kalkulationen zu implementieren. Er kennt dabei nicht nur in einem infinitesimal kurzen Zeitraum alle Marktteilnehmer, sondern auch alle sonstigen am Markt vorzufindenden Nachfragepreise und -mengen.

Diese skizzierten Annahmen des Modells des Homo Oeconomicus sind nun in einem weiteren Schritt zunächst auf ihre Praxisnähe und -tauglichkeit sowie dabei insbesondere auf mögliche Deutungszusammenhänge im Rahmen ethischer Dilemmata im Bankensektor zu beleuchten:

Ad a) Zunächst muss festgehalten werden, dass die Annahme einer strikt am Eigeninteresse orientierten Handlungsweise dem Praxistest nur eingeschränkt standhalten kann. Gerade die Berücksichtigung vitaler Interessen von Dritten oder nahestehenden Personen ist doch häufig der Grund dafür, dass Menschen sich Dilemmasituationen gegenübersehen.

So findet sich ein Bankmitarbeiter bspw. in dem Dilemma, den Vertriebsvorgaben seines Arbeitgebers ohne Berücksichtigung der kundenspezifischen Wünsche und Vorstellungen zu folgen oder aber den Kunden bedarfsgerecht zu beraten, was wiederum mögliche berufliche Konsequenzen auf Dauer mit sich bringen könnte, sofern hier widerstrebende Interessenlagen bestehen.

Dabei wägt der Bankmitarbeiter seine bevorstehende Entscheidung zwischen den evtl. negativen beruflichen Folgen und seiner Verantwortung gegenüber einem annahmegemäß uninformierten Kunden ab. Insofern kann die Verfolgung des einen Ziels in diesem Beispiel nur

³⁷⁹ Der Homo Oeconomicus handelt dann auch im Sinne seiner Präferenzen rational, wenn er eine eindeutige Präferenzordnung bei Vorliegen mehrerer Alternativen durchführen kann. Zieht er bspw. ein Gut X einem Gut Y vor und gleichzeitig das Gut Y dem Gut Z, so folgt daraus, dass er Gut X auch gegenüber Gut Z präferiert.

die Nichterreichung des anderen Ziels bedeuten. Für den Homo Oeconomicus wäre dies grds. ein einfacher Fall.

Da er nur die Erreichung eigener Ziele verfolgt, würde er sich konsequent an die Vertriebsvorgabe halten, verspricht diese doch den größtmöglichen Eigennutz, z.B. in Form von beruflicher Anerkennung (Belobigung), höherer Arbeitsplatzsicherheit, Prämienzahlungen o.ä. Ein unzufriedener Kunde, der nach einer offenkundigen Falschberatung seine Geschäftsbeziehung mit der Bank sogar beendet, tangiert ihn insofern nicht, da sich dies vergleichsweise nur indirekt - in der Terminologie des Homo Oeconomicus: nicht auszahlungsmindernd - auf seinen Erwartungswert auswirkt.

Dies liegt daran, dass in einem solchen Fall zumeist keine direkte Rückkoppelung auf den Mitarbeiter stattfindet, der hierfür verantwortlich war, sondern die in der Zukunft entgangenen Umsätze sowie Provisions- und Zinserträge für die Bank fließen in die Gesamtperformance der Filiale bzw. Gesamtbank ein.³⁸⁰

Ad b) Die Annahme, dass der Homo Oeconomicus vollkommen und in jeder Situation rational handelt, kann gleichermaßen für die Untersuchung wenig überzeugen und wird im Übrigen auch „bei verhaltenswissenschaftlichen Ansätzen [...] fallen gelassen.“³⁸¹

Sieht man einmal von dem Umstand ab, dass gerade die im Bankensektor so wichtigen Institutionen der Börsen zu einem Großteil von den Empfindungen und Einschätzungen der Marktteilnehmer determiniert werden, die durch ihre individuellen Prognosen hinsichtlich der zukünftigen Geschäfts- und Managemententwicklungen der notierten Unternehmen die Börsenkurse und Zinssätze beeinflussen, muss konstatiert werden, dass sehr wohl eine nicht-rationale Komponente im Bankenbereich sowohl auf Seiten der Bankmitarbeiter sowie der Kunden vorherrscht.

Zwar könnte man hier einwenden, dass sich diese Prognosen insofern aus rationalen Erwägungen ergeben, da sie in aller Regel auf realen Informationen (z.B. mathematischen Prognosemodellen, Quartals- und Jahresabschlüssen, Branchenindices, etc.) beruhen.

³⁸⁰ So kann z.B. der Gesamtbetrag der an alle Mitarbeiter auszuschüttenden Boni sinken, was dann wiederum auch den einzelnen Mitarbeiter trifft. Annahmegemäß ist dieser „Verlust“ aber geringer als die zuvor generierten Individualerträge für den Mitarbeiter.

³⁸¹ DEUTSCHE BUNDESBANK (2011), S. 46.

Jedoch zeigt sich, dass hierbei eine kognitive und emotionale Qualität in die Einschätzungen einfließt, da zukünftige Entwicklungen nur unter Risiko, bzw. genauer: Unsicherheit, vorgenommen werden können.

Es wurde ferner festgehalten, dass es viele außerhalb der rationalen Sphäre angesiedelte Merkmale und Verhaltensmuster gibt, die das Handeln von Menschen gerade in ökonomischen Zusammenhängen prägen. Somit scheint die Annahme gerechtfertigt, dass sich bspw. Kunden bei ihren Anlageentscheidungen häufig - neben der eigentlichen Beratung durch die Bank bzw. ihren Mitarbeiter - auf den Rat anderer Menschen verlassen bzw. sich bei diesen konsultieren, sei es bei Familienangehörigen oder bei fachkundigen Freunden und Bekannten. Dabei kommt neben der Einschätzung der hierfür erforderlichen Expertisequalität des Befragten auch der Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortung des Konsultierten eine besondere Rolle zu.

Der um Rat Ersuchende muss sich auf die gemachten Aussagen und Einschätzungen sowie ein gewisses Maß an Verschwiegenheit in dieser persönlichen Angelegenheit verlassen können. Er muss sicher sein, dass der Befragte ihm gegenüber ehrlich ist, notfalls seine fehlende Beratungskompetenz offenbart und sich auch der Verantwortung bewusst ist, falls er eine Anlagestrategie leichtfertig empfiehlt, die im Extremfall zu einem Totalverlust der Anlagesumme führt.

Gleiches gilt natürlich auch für den Bankmitarbeiter, der bspw. in der Kreditberatung ein Höchstmaß an Verantwortung und Nachhaltigkeitsbewusstsein gegenüber dem einen Kredit beantragenden Kunden walten lassen muss hinsichtlich dessen zukünftiger Verschuldungssituation. Im Rahmen einer Anlageberatung bspw. sollten daher nicht nur diejenigen Produkte oder Wertpapiere empfohlen werden, die ihm bzw. der Bank die höchsten Provisionserträge bescheren.

Dabei sollen die hier dargelegten Fallbeispiele in keinsten Weise die Auffassung des Verfassers exemplifizieren, dass alle Bankmitarbeiter in solchen Konstellationen jeweils entgegen einer moralischen Verpflichtung agieren, aber sie zeigen, dass die Annahme rein rationalen Verhaltens im Modell des Homo Oeconomicus zumindest fehlerbehaftet ist.

Andererseits belegt sich hier recht eindrücklich die Auffassung der Ökonomischen Ethik, dass die geltenden ökonomischen Rahmenbedingungen die moralische Qualität und Güte von wirtschaftlichen Akteuren determinieren. Wäre die Struktur der internen Aufbau- und

Ablauforganisationen innerhalb der hier vorgelegten Situation dergestalt anreizkompatibel, dass die ökonomischen Interessen der Bank mit einer moralkonformen Beratung einhergehen, stellte sich der Entscheidungsnotstand für den Bankmitarbeiter nicht ein. Vielmehr sind die Banken im Rahmen innerbetrieblicher Abläufe aufgefordert, die Boni-Strukturen und variablen Vergütungskomponenten daraufhin zu prüfen, inwieweit sich möglicherweise Konfliktpotenziale ergeben, die letztlich zu negativen Effekten führen können. Dabei möchte der Verfasser bestehende bzw. noch laufende vertraglich zugesicherte Bonus-Zahlungen nicht in Frage gestellt sehen, aber der Bankensektor sollte sich in toto abseits der grds. Sinnhaftigkeit solcher Regelungen die Frage stellen, ob dann nicht wenigstens zukünftig die Höhe und Struktur solcher Vergütungsbestandteile auf den Prüfstand zu stellen wären.

Ad c) Ebenfalls zu kritisieren ist die Modellannahme, der Homo Oeconomicus handle nur zum Zwecke der Maximierung des eigenen Nutzens und die Berücksichtigung von Interessen Dritter sei für ihn irrelevant bzw. tangiere nicht seine originäre Nutzenfunktion. Trotz Einklang mit den Überzeugungen der Ökonomischen Ethik, vermag die obige Annahme nur dort zu überzeugen, wo der Homo Oeconomicus als singulärer Akteur die vorliegenden Rahmenbedingungen analysiert und an diesen seine eigene Nutzenstrategie ausrichtet. Hiernach vollzöge der Homo Oeconomicus nur dann (auch) moralisch erwünschte Handlungen, sofern diese unter den herrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten ihm einen Nutzenvorteil versprechen.

In einer hochspezialisierten, anonymisierten und vor allem arbeitsteiligen Wirtschaftswelt ist diese Modellannahme jedoch nicht haltbar. Es ließen sich demnach weder Synergieeffekte aus kooperativem Wirtschaftshandeln, noch Innovationen erzielen, wären die wirtschaftlichen Akteure nicht auch an der Erzielung „gemeinsamer“ Kooperationsgewinne interessiert und würden daher zur Erreichung positiver Nutzeneffekte auch teilweise Vorleistungen erbringen, die durch spätere Nutzenzuwächse kompensiert werden.

Somit wäre auch ein Homo Oeconomicus unter herrschenden Wirtschaftsverhältnissen gezwungen, die ökonomischen Interessen anderer Wirtschaftsakteure zu berücksichtigen bzw. zu unterstützen, um das Ziel der eigenen Nutzenmaximierung zu erreichen. Daher ist die Annahme, der Homo Oeconomicus verfolge gleichsam autark nur seinen eigenen Nutzen, zumindest in einer solchen Ausformulierung nicht vollständig, sondern hat die

Nutzenfunktionen anderer Akteure, die wiederum selbst *Homines Oeconomici* sein können, zu berücksichtigen.

Gleichsam sind hierbei auch Aspekte in der Praxis des Bankensektors aufzufinden, die zeigen, dass solche Annahmen beim *Homo Oeconomicus* nicht gegeben sind. Erneut soll dazu wieder der Fall einer Anlageberatung herangezogen werden.

Ginge es rein um die Maximierung des Nutzens im Sinne einer optimalen Aufwands- und Ertragsrelation,³⁸² so sind Konstellationen denkbar, in denen der Anleger sich dafür entscheidet, seine Anlagesumme lieber in ein hoch spekulatives, risikobehaftetes, aber auszahlungsstarkes Wertpapier zu investieren als in eine Anlageform, die zwar weniger Ertrag bringt, aber ein geringeres Risiko aufweist.³⁸³

Daher erscheint es angebracht, auch diese Modellannahme zu bezweifeln, da es Beweggründe außerhalb einer nüchternen Ratio zu geben scheint, die Vorgänge im Bankensektor bestimmen können.³⁸⁴ Dabei scheint es so, also würden die Ereignisse der jüngsten Finanzkrise, wo in frappierender Weise auch ein Renditehunger bei den Anlegern, die sich auf einmal in hochriskanten Märkten verdingten, um sich zu greifen schien, die Zurückweisung der Modellannahme beim *Homo Oeconomicus* in trauriger Weise zusätzlich unterstreichen.

Ad d) In den Augen des Verfassers praxisnäher und somit geeigneter erscheint die Annahme der Beachtung von Restriktionen im Modell des *Homo Oeconomicus*. Der *Homo Oeconomicus* sieht sich einem Bündel von Restriktionen ausgesetzt, die er bei der Verfolgung seiner Nutzenmaximierung zu berücksichtigen hat. Dies können z.B. Ressourcenknappheiten, zeitliche Restriktionen oder aber auch geltendes Recht und Gesetz sein.

³⁸² So kommt auch NIDA-RÜMELIN zu dem Ergebnis, dass das „Konzept des *Homo Oeconomicus*, des Akteurs, der zu jedem Zeitpunkt optimiert, nicht aufgeht.“ NIDA-RÜMELIN (2011), S. 82. Ähnlich WEISE (1989), S. 160.

³⁸³ Ein einfaches Beispiel mit einer Anlagesumme von 100 GE:

Wertpapier A hat eine Eintrittswahrscheinlichkeit von 30% und eine Verlustwahrscheinlichkeit von 70% sowie eine Auszahlungssumme von 400 GE bzw. 0 GE.

Wertpapier B hingegen verspricht zu 70% eine Auszahlung von 120 GE und zu 30% eine Auszahlung von 105 GE. Der Erwartungswert wäre für den *Homo Oeconomicus* bei Wertpapier A: 120 GE (=400 x 30% + 0 x 70%), bei Wertpapier B ist der Erwartungswert: 115,5 GE (=120 x 70% + 105 x 30%). Somit würde sich der *Homo Oeconomicus* unter der Annahme einer Risikoneutralität, die aufgrund seiner vollkommenen Informations- und Markttransparenz aber gerechtfertigt ist, für Wertpapier A entscheiden.

³⁸⁴ Z.B. der Wunsch nach Vermögenserhalt zur Alterssicherung oder die Absicht, das an die nächste Generation zu vererbende Vermögen sicher, also nicht vermögensverzehrend, anzulegen.

Sofern sich Veränderungen bei den Restriktionen ergeben, stellt sich der Homo Oeconomicus hierauf ein und führt eine erneute Kalkulation seiner Nutzenfunktion durch. Diese Modellannahme erscheint schon deshalb brauchbarer im Kontext des Bankensektors, da nicht nur kundenseitig, sondern auch auf Seiten der Banken und ihrer Mitarbeiter wirksame Restriktionen in der Praxis festzustellen sind. Auf Bankenseite seien dabei zunächst die rechtlichen, insbesondere regulatorischen, Vorgaben angeführt, die das Agieren der Banken aufgrund externer Restriktionen begrenzen.³⁸⁵

Darüber hinaus bestehen in den Banken auch interne Restriktionsmechanismen, die eine Begrenzung individuellen Handelns für die Mitarbeiter in Form von Arbeitsanweisungen, Eigenhandelsrestriktionen und begrenzten Mitarbeitergeschäften, etc. gewährleisten.

Aber auch der Kunde sieht sich im Bankensektor Beschränkungen gegenüber ausgesetzt, z.B. in Form von seitens der Bank dem Kunden zugebilligten Überziehungslimiten, begrenzten Anlagemöglichkeiten aufgrund einer zu niedrigen Anlagesumme oder bspw. dem Verbot von ungedeckten Leerverkäufen gemäß § 30h WpHG.³⁸⁶

Allerdings muss auch in diesem Zusammenhang auf die vereinzelt Missbrauchsfälle hingewiesen werden, die im Zuge der Finanzkrise auch den Bankensektor erschütterten, da interne Restriktionsmaßnahmen nicht wirkten und Mitarbeiter diese vorsätzlich umgehen und in krimineller Weise agieren konnten.³⁸⁷ Bei diesen Fällen erscheint in einer zeitlich nachgelagerten Rückschau auf die Ereignisse der Weltfinanzkrise aber evident, dass auch hier die Annahmen der Ökonomischen Ethik erneut zutreffen.

Zunächst ist zu attestieren, dass die in den Skandalen involvierten Protagonisten als wirtschaftliche Einzelakteure ihren persönlichen Nutzenstrategien erlagen, um das für sie jeweils erreichbare Nutzenmaximum zu generieren. Dabei ist es unerheblich, in welcher Form sich die individuellen Nutzerträge erzielen ließen, sei es in Form von pekuniären Vorteilen, Belobigungen durch Vorgesetzte oder durch sonstige emotive Erfolgserlebnisse.

³⁸⁵ Z.B. in Form von Offenlegungs-, Bilanzierungs- und Transparenzvorschriften oder in Gestalt von Vorschriften zur Bereithaltung von Eigenmitteln der Bank.

³⁸⁶ Klassischerweise versteht man im Bankensektor unter einem Leerverkauf vorrangig den Verkauf von Wertpapieren, wobei der Verkäufer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses über diese Wertpapiere (noch) nicht verfügt. Mit diesen hat er sich dann anderweitig bis zum Erfüllungszeitpunkt seiner Lieferverpflichtung einzudecken.

³⁸⁷ Verheerende Wirkungen hinterließen bspw. die Betrugs- und Manipulationsfälle von Jérôme Kerviel, Peter Young oder Nick Leeson. Siehe auch KOSLOWSKI (2009), S. 199.

Gleichzeitig existierten Defizite in den geltenden Regelungs- und Anreizmechanismen - hier insbesondere verkörpert durch die institutionenspezifischen Überwachungs- und Kontrollregularien -, deren mangelnde Qualität und Vollständigkeit erst diejenigen Flanken offenbarten, die in zum Teil rechts- oder vertragswidriger³⁸⁸ Art und Weise von den Beschuldigten genutzt wurden. Somit begünstigten die geltenden Rahmenbedingungen weder die ökonomische Vorteilhaftigkeit moralischen Verhaltens im Einzelfall, noch führten sie letztlich zu einem gesamtwirtschaftlichen Ertrag, wie die Auswirkungen der Weltfinanzkrise bestätigt haben.

Dennoch ist diesen Restriktionen eine grundsätzliche Bindungswirkung zuzugestehen, die erst bei vorsätzlicher Durchbrechung durch den einzelnen Mitarbeiter oder die wahrheitswidrigen Angaben durch den Kunden ihre Tragkraft verliert. Es muss aber auch festgehalten werden, dass insbesondere zwei bedeutende Annahmen bei der Anwendung des Standardmodells des Homo Oeconomicus im „lebensweltlichen Sinne falsch“ sind. Weder kann „vollständiges Wissen über die Alternativen und die Randbedingungen unterstellt“, noch eine „unendlich schnelle und kostenlose Verarbeitung dieser Informationen angenommen“ werden.³⁸⁹

Ad e) Die Annahme restriktiver Präferenzen durch den Homo Oeconomicus birgt in gewissen Teilen eine nachvollziehbare Stringenz, die in den Augen des Verfassers auch im Bankenalltag aufgefunden werden kann. Beispielhaft hierfür sei auf die Erzielung von positiven Erträgen im Rahmen einer Anlageentscheidung hingewiesen.

Dabei sei dem Homo Oeconomicus unterstellt, dass er mit Hilfe einer festgelegten Anlage-summe einen möglichst hohen Ertrag unter Berücksichtigung seiner individuellen Risikoneigung erzielen möchte. Er präferiert eine hochverzinsliche Anlage vor einer mittel-hohen Verzinsung und diese wiederum vor einer niedrig verzinslichen Anlage.

³⁸⁸ Auch wenn vereinzelt über die Qualität moralischer Vortrefflichkeit zu streiten ist, herrscht zumindest bei Straftaten bzw. strafbaren Handlungen große Einigkeit zwischen den widerstreitenden Diskutanten innerhalb der wissenschaftlichen Literatur.

³⁸⁹ HOMANN / SUCHANEK (2005), S. 365.

Seine Präferenz drückt sich hierbei in einem Akkumulationsbestreben aus, um das eingesetzte Kapital möglichst ertragswirksam - in dem Beispiel der höchstmöglichen Verzinsung³⁹⁰ - zu verwenden.

Einschränkend sei darauf hingewiesen, dass in der Realität eine klare Präferenzordnung nicht immer vorhanden ist. Kunden bzw. Anleger differenzieren sich nicht nur durch ihre individuelle Risikoneigung, sondern es sind auch Fälle denkbar, bei denen Kunden entgegen dem Präferenzprinzip des Homo Oeconomicus agieren.

So ist es in der Bankenpraxis beobachtbar, dass Bankkunden aus emotionalen oder anderen Gründen eine ansonsten ertragreiche und dem Präferenzmodell folgende Geldanlage beenden bzw. auflösen, um die somit freiwerdenden Mittel einem anderen Zweck, der außerhalb einer Ertragsorientierung liegt, zuzuführen. Dies kann sich bspw. in einer erbetenen Geldleihe an einen Dritten, der Anschaffung eines bestimmten Gutes oder der notwendigen Mittelbeschaffung im Rahmen einer medizinischen Behandlung äußern. Zwar würde auch hierbei der Homo Oeconomicus präferenzrational handeln, sofern sich seine Präferenzordnung durch die obigen Gründe ändern würde. Allerdings käme bspw. die Auflösung einer Geldanlage, um damit einem in Geldnöten steckenden Freund zu helfen, für ihn nicht in Betracht, da dies - vermittelt der somit evtl. entfallenden Verzinsung - zu einem verschlechterten Nutzenkoeffizienten führen würde.

Ad f) Die letzte, hier zu untersuchende Annahme des Modells befasst sich mit der vollkommenen Informations- und Markttransparenz, die dem Homo Oeconomicus hierbei zugedacht wird. Es wird unterstellt, dass der Homo Oeconomicus zu jedem Zeitpunkt über alle seine Handlungsalternativen determinierenden Markt-/Preis-Kombinationen sowie alle

³⁹⁰ Exkurs: Wurde noch in vielen, gerade mittelalterlichen Schriften und Verordnungen kein Unterschied zwischen Zins und Wucher vollzogen, sondern beide Tatbestände als „usura“ bezeichnet, so hat es sich doch gerade im historischen Ablauf und insbesondere in der umgangssprachlichen Anwendung durchgesetzt, den Zins als eine ethisch unbedenkliche Mehrforderung bei der Überlassung von Geld oder ähnlichem zu verstehen. Demgegenüber bezeichnet Wucher - gleichermaßen wie beim Zins - einen zusätzlichen Ertrag für die Überlassung, allerdings überschreitet dabei der Wucher ein nicht vertretbares und dem Verhältnis von Leistung und Gegenleistung nicht mehr äquivalentes Maß.

Erstaunlich ist hierbei, dass trotz aller christlichen, islamischen und jüdischen Urtexte, die zunächst jedwede Form des Zinses als verwerflich klassifizierten, er letztlich im historischen Verlauf doch gängige und allgemein akzeptierte Wirtschaftspraxis wurde und die Erscheinungsformen und Modifikationen von Verträgen und Finanzprodukten so mannigfaltig wurden, um das ursprüngliche Zinsverbot zu umgehen. Vgl. HANKE (2005), S. 163 oder FRIED (2008), S. 134 ff. Entsprechende Bibelstellen finden sich in Ex 22, 20-24; Ez 18, 13; Dtn 15, 7-11 sowie Lev 25, 35-38. Vgl. dazu KAUFER (2009), S. 363.

Marktteilnehmer und Marktinformationen vollends informiert ist. Auf dieser Basis ist es dem Homo Oeconomicus möglich, die optimale Handlungsstrategie zur Erzielung des größtmöglichen Nutzens zu selektieren. Dabei wählt er diejenige mathematisch hergeleitete Preis-Mengen-Kombination relevanter Güter, die den größten Nutzen, also die größtmögliche Auszahlung, verspricht. Da dem Homo Oeconomicus sämtliche Informationen vorliegen, und diese annahmegemäß in unendlicher Verarbeitungsgeschwindigkeit analysiert werden können, sind seine Handlungen grds. nicht mehr mit Unsicherheit behaftet, sondern offenbaren vollkommene Transparenz der Marktgeschehnisse.

Diese Modellannahme kann jedoch sowohl in Rückschau auf die Finanzkrise, als auch im Hinblick auf die Praxistauglichkeit für den Bankensektor nur als ungenügend zurückgewiesen werden.

Zunächst ist festzustellen, dass bei Gültigkeit dieser Annahme eine Möglichkeit zur Arbitrage, also dem zeit- und informationsbedingten Ausnutzen von Preisunterschieden auf unterschiedlichen Märkten für heterogene Güter, nicht gegeben wäre, da dies bei vollkommener Markttransparenz ausgeschlossen ist.

Das dem aber in der Realität nicht so ist, beweist allein der Blick auf die Aktien- oder Rohstoffmärkte, wo sich fast sekundlich Preisunterschiede ergeben, die von den Marktteilnehmern genutzt werden, um Erträge zu generieren. Dass dabei selbstverständlich auch Verluste bei Marktteilnehmern auftreten, ist evident und führt unter der Annahme, dass sämtliche Marktteilnehmer gleich einem Homo Oeconomicus agieren, ebenfalls zu nicht stichhaltigen Ergebnissen.

Auf die Spitze getrieben wurde dies in den Zeiten der Finanzkrise, als Banken an ihre Kunden Wertpapiere mit der argumentierten Aussicht auf steigende Aktienkurse verkauften und gleichzeitig Absicherungsgeschäfte für dieselben, nun aber ihre eigenen, Wertpapiere, zum Schutz vor sinkenden Kursen abschlossen.

Ferner zeigt doch der Bankenalltag recht eindrücklich, dass von einer vollständigen Markttransparenz keine ernsthafte Rede sein kann. So begeben sich tagtäglich unzählige Kunden in Ermangelung fachlicher Kenntnisse der spezifischen Marktzusammenhänge und -mechanismen zu ihren Banken, um sich dort entsprechend beraten zu lassen.

Gerade die als ursächlich für die Finanzkrise zurecht vermuteten Immobilienspekulationen bzw. massenhaft gewährten Immobiliendarlehen an private Kreditnehmer mit

unzureichenden Kapitalausstattungen und mangelnden Tilgungsfähigkeiten belegen eindrucksvoll, dass eine Evidenz für vollkommene Markttransparenz nicht vorliegt. So hätten gleichermaßen auch Investoren die vielfach angebotenen Verbriefungs- und ABS-Transaktionen bei genauer Kenntnis der zugrundeliegenden Kreditkonglomerate nicht erworben, wenn sie genaue Kenntnis über die hierbei relevanten Informationen und zukünftigen Kursentwicklungen gehabt hätten.

In einer abschließenden kritischen Auseinandersetzung mit dem Modell des Homo Oeconomicus muss man daher zu einem Ergebnis kommen, das zum einen die theoretische Annahmestruktur des Modells würdigt, zum anderen aber seine Geeignetheit zur Erklärung menschlichen Verhaltens und Handelns bemängelt.

Dabei soll die grundsätzliche Nützlichkeit des Modells insofern nicht in Frage gestellt werden, als es doch gestattet, im Rahmen gegebener Annahmen ein interessierendes Ergebnis parametrisch vorherzusagen und zu bestimmen. Daher ist es als geeignetes, rein hypothetisch-mathematisches Konstrukt wirkungsvoll und gewährleistet formal zulässige Rückschlüsse auf situative Modellannahmen.

Darüber hinaus ist „die Fiktion des Homo Oeconomicus [...] nötig, wenn auf der Grundlage des methodologischen Individualismus die Funktionsfähigkeit von Institutionen untersucht werden soll.“³⁹¹ Insofern erbringt das Modell des Homo Oeconomicus einen additiven Erkenntnisgewinn dadurch, dass die Homogenität der einzeln betrachteten Homines Oeconomici Rückschlüsse gestattet, wie Nutzen- und Erwartungskalküle auf institutioneller Ebene wirken können. Dadurch wird von einer einzelsubjektiven Analyseform abstrahiert und eine Deutung institutioneller Prozessabläufe ermöglicht. In letzter Konsequenz gestattet dieses Modell dadurch sowohl eine mikro-, als auch meso- und makroökonomische Betrachtung relevanter Wirtschaftsprozesse, deren Bedeutung für die Wirtschaftstheorie nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.

Daher sei erneut darauf verwiesen, dass der Homo Oeconomicus auch „[...] die Realität gar nicht abbilden soll“.³⁹²

Dennoch muss entgegengehalten werden, dass eine Theoriebildung, die nicht als realitätsgerecht erkannt worden ist, sich ihrem wissenschaftlich-normativen Nährboden

³⁹¹ HORN (1996), S. 70.

³⁹² HORN (1996), S. 70.

entzogen sieht, der von elementarer Bedeutung erscheint für die Konzeption und folglich praktische Ableitung verhaltens- und modelltheoretischer Annahmen, die ja gerade ihre Sinnhaftigkeit dadurch erlangen, dass sie es in reziproker Weise gestatten, die Erkenntnisse von Theorie und Praxis zu verproben.

Im Ergebnis muss also festgehalten werden, dass der Homo Oeconomicus als Modell in der (finanz-)wissenschaftlichen Theoriebildung seine Heimstätte zurecht findet, diese aber dann folglich auch nur auf Theorieprozesse Anwendung finden darf, keinesfalls aber zur Deutung und Erklärung realer bzw. lebensnaher Tatbestände mit ethischem Bezug.

Das Modell des Homo Oeconomicus lässt nämlich „wesentliche Determinanten menschlichen Verhaltens unberücksichtigt“.³⁹³ Das menschlich-habitutive Verhalten zu erklären, vermag es auch nicht. Sehr anschaulich sei dabei auf solche Ausführungen verwiesen, die - rekurrend auf das sogenannte „Ultimatum-Spiel“³⁹⁴ - belegen, dass das Modell des Homo Oeconomicus keine evidenten und in der Praxis nachgewiesenen Ergebnisse liefert.^{395,396} Die Krux des Modells liegt vielmehr darin begründet, dass aus den modellierten Annahmen und Ergebnissen (falsche) Rückschlüsse gezogen werden könnten, die dann ihrerseits einer scheinbaren Realität aufoktroiert würden.

Es zeigt sich insbesondere, dass

- Entscheidungen abhängig von der Darstellung bzw. der Formulierung des Problems sind,³⁹⁷
- Menschen häufig risikoavers handeln,
- Präferenzen nicht stabil sind,
- Präferenzen von der Art der Messung beeinflusst werden,

³⁹³ FALK (2001), S. 22.

³⁹⁴ Das „Ultimatum-Spiel“ beschreibt (als eine von vielen in der Literatur zu findenden Abwandlungen) die fiktive Situation eines neutralen Geldgebers G, der über 100 GE verfügt. Diese gibt er nun dem Spieler A, der davon wiederum einem Spieler B beliebig viele Geldeinheiten abgeben kann. Spieler B kann das Angebot von Spieler A annehmen oder es ablehnen. Nimmt er an, behalten beide die jeweiligen Beträge. Lehnt er ab, gehen alle 100 GE an G zurück. Das Modell des Homo Oeconomicus käme hier zu dem Ergebnis, dass A dem B eine Geldeinheit anbietet und 99 Geldeinheiten selbst behält. Zum Einfluss von Reputation und Fairness auf die Verteilungshöhe der Geldeinheiten im Ultimatum-Spiel vgl. NOWAK / PAGE / SIGMUND (2000), S. 1774.

³⁹⁵ ROST (2008), S. 51 ff.

³⁹⁶ Ein weiteres Beispiel für die fehlerhafte und unzureichende Abbildbarkeit menschlichen Verhaltens durch das Modell des rationalen Homo Oeconomicus findet sich bei den Ergebnissen von AXELROD (2009), S. 12 ff., die als „Tit for tat“ Bekanntheit erlangten. Siehe auch LÜTGE (2008), S. 396.

³⁹⁷ Zu Fragen der experimentellen Wirtschaftsforschung, insbesondere, warum sich der Mensch in vielen Situationen nicht so verhält, wie es der Homo Oeconomicus tun würde, vgl. SCHOEFER (2005), S. 73 ff.

- der Besitz eines Gutes dessen Wertschätzung erhöht,
- ein Verlust absolut schwerer wiegt als ein gleichhoher Gewinn,
- Menschen die Tendenz haben, den Status quo zu präferieren,
- Menschen nicht immer ihren Nutzen maximieren,³⁹⁸
- Menschen häufig uneigennützig handeln.“³⁹⁹

Das Modell des Homo Oeconomicus bildet daher eine grds. gelungene Ausgangsbasis für zukünftig noch zu entwickelnde Theoreme, deren Fokus jedoch eindeutig die Berücksichtigung realitätsnäherer und dem menschlichen Habitus eher gerecht werdende Annahmen und Prämissen einzufordern hat.

4.3.3 Tauglichkeit des Homo Oeconomicus im Rahmen des Untersuchungsziels

Nach der vorgenommenen definitorischen Herleitung und einer ersten kritischen Auseinandersetzung mit dem Modell des Homo Oeconomicus gebietet es sich, abschließend Stellung zu nehmen unter besonderer Berücksichtigung ethischer Dilemmata und der Tauglichkeit des Modells, einer möglichen lösungsorientierten Annäherung gerecht zu werden. Zunächst steht fest, dass der Homo Oeconomicus eine „Fiktion [ist], die so nicht existiert“, ⁴⁰⁰ obgleich ihm gerade im Zusammenhang mit der Deutung von Dilemmasituationen eine besondere Stärke bescheinigt wird.

Zu seiner Verteidigung wird angeführt, „der Homo Oeconomicus [sei] kein Menschenbild, sondern ein theoretisches Konstrukt zur Abbildung des Verhaltens in Dilemmastrukturen. Deshalb ist der Homo Oeconomicus nicht aus der Anthropologie oder der Verhaltenswissenschaft abgeleitet, sondern aus der Problematik der Dilemmastrukturen.“⁴⁰¹ Aber gerade in Dilemmasituationen sieht sich der damit Konfrontierte einer Ausnahmesituation gegenüber, die von ihm mehr erfordert als nutzenorientiertes Kalkül oder die Erfüllung modelltheoretischer Präferenzkonstruktionen.

³⁹⁸ So kann auch der Versuch von MÜLLER wenig überzeugen, die Nutzenmaximierung des Homo Oeconomicus so zu rechtfertigen, als agiere dieser als „allumfassender Glücksmaximierer“, der somit auch den größtmöglichen Nutzen für seine Mitmenschen gleichsam mitrealisiert. Vgl. MÜLLER (2004), S. 262.

³⁹⁹ SCHNEIDER (2010), S. 7.

⁴⁰⁰ O.V. (2005).

⁴⁰¹ HOMANN / SUCHANEK (2005), S. 412. Ähnlich AAKEN (2007), S. 281.

Es wurde herausgearbeitet, dass der Homo Oeconomicus weder über ein ethisches Grundverständnis verfügt,⁴⁰² noch bei seinen Entscheidungen und Handlungen sich von moralischen Störfaktoren auf seinem Weg zur Eigennutzmaximierung beeinflussen lässt.

So kann er in der hier zu führenden Gesamtanalyse nur eingeschränkt hilfreich sein. Denn „wenn man die These vom Homo Oeconomicus nicht als fiktive Verhaltensannahme ansieht, sondern als ein erstrebenswertes Vorbild und Ziel betrachtet, wird der Bereich der Wertfreiheit verlassen. Die Durchsetzung des Selbstinteresses kann nicht als interessenneutral (und damit wertfrei) interpretiert werden.“⁴⁰³

Die Wertfreiheit muss in diesem Zusammenhang aber als entscheidende Komponente im Bereich von Dilemmata verstanden sein, da der sich in einem Entscheidungsnotstand Befindende eine Werteabwägung durchläuft, um letztlich eine Entscheidung mit allen damit verbundenen Konsequenzen zu fällen, die im Nachgang aus moralischer Perspektive zu bewerten sind.

Das Abweichen vom Pfad des reinen Selbstinteresses ist somit in den häufigsten Fällen gerade die Ursache von dilemmatischen Situationen und daher muss dem Homo Oeconomicus zumindest in diesem Zusammenhang ein ethisches Verständnis eindeutig abgesprochen werden. Dies deshalb, da insbesondere „dem Homo Oeconomicus der neoklassischen Finanzierungstheorie [...] der Freiheitsgrad für mögliches ethisches oder unethisches Handeln [fehlt], so dass entsprechende Modelle daher auch keine Basis für eine Diskussion ethischer Fragestellungen bieten können“.⁴⁰⁴ Dies erscheint dann aber umso erstaunlicher, wenn manche renommierten Vertreter einer ethischen Disziplin der Überzeugung sind, dass das „langfristige Resultat von Interaktionen durch diesen Homo Oeconomicus zuverlässig abgebildet“ wird.⁴⁰⁵

In diesem Zusammenhang muss im Bereich von Interaktionen des Homo Oeconomicus in Dilemmasituationen aber kritisch hinterfragt werden, inwieweit ihm hierbei Kooperationsnotwendigkeiten zu unterstellen sind. Denn diese sind augenscheinlich insofern

⁴⁰² Dem Homo Oeconomicus fehlt insofern ein ethisches Grundverständnis, da dies in seiner ökonomisch-mathematischen Konstitution „genetisch“ nicht angelegt ist. Das Streben nach einem guten und erfüllten Leben wäre für ihn nur durch Erreichung des größtmöglichen persönlichen Nutzens erzielbar, was aber z.B. unabhängig von Verantwortung oder Gerechtigkeit gegenüber Dritten ist.

⁴⁰³ KREIKEBAUM (1996), S. 111.

⁴⁰⁴ RUDOLPH (2009), S. 284.

⁴⁰⁵ HOMANN / SUCHANEK (2005), S. 368 f.

relevant, als er möglicherweise entstehende Restriktionen durch das Verhalten der Kooperationspartner in seiner neuen, zu modifizierenden Präferenzstruktur zu berücksichtigen hätte.

Dies könnte - in Abweichung zu dem ursprünglichen Modell des Homo Oeconomicus - möglicherweise dazu führen, dass „ein Akteur, der als Homo Oeconomicus die Kooperationschancen berechnet, auf die er [...] angewiesen ist, [...] auch ohne anfängliche moralische Motive die Vorzüge der Moral schätzen lernen“⁴⁰⁶ kann. Dennoch ist festzuhalten, dass dem Homo Oeconomicus in Dilemmasituationen unter der Prämisse einer Kooperationsnotwendigkeit Defizite zugesprochen werden müssen, da eine Kooperationsbereitschaft ihm nur dann zugestanden werden kann, wenn er hierdurch seine originäre Nutzenmaximierung erreicht. Dafür fehlt ihm aber annahmegemäß die notwendige Kommunikations- und Diskursfähigkeit. Er empfindet weder eine kollektive Identität mit anderen, noch erkennt er Kooperationsvorteile, die außerhalb seiner Präferenzordnung liegen.

Ein weiterer Kritikpunkt am Modell des Homo Oeconomicus liegt in seiner unausweichlichen Verbindlichkeit im Rahmen von Handlungen des Einzelnen, die jedwede Form der Instabilität oder Variabilität von Entscheidungen ausblendet bzw. vollends negiert. So ist es unter Berücksichtigung lebens- und praxisnaher Konstellationen unverständlich, dass „die Ökonomen den Homo Oeconomicus als ein normativ (das heißt ethisch) verbindliches Muster des Handelns darstellen.“⁴⁰⁷

Diese angenommene Konstanz von individuellen Verhaltensmustern ist ceteris paribus aber für die Beurteilung von Dilemmasituationen insofern mit erheblichen Zweifeln behaftet, da den Homo Oeconomicus ein unreflektierter Imitationshabitus befällt, der in praxisnahen Konstellationen ernsthaft bezweifelt werden sollte. Hierbei würden Lerneffekte, die sich bei einer erneuten und aus dilemmatischer Perspektive ähnlichen Situation ergeben könnten, ausgeblendet. Der Homo Oeconomicus verhielte sich - unabhängig von möglichen

⁴⁰⁶ BIRNBACHER (2007), S. 328. In seinen weiteren Ausführungen führt er dann auch den Begriff des „Homo Sociologicus“ bzw. „Homo Politicus“ an. Der Begriff des „Homo Sustinens“ findet sich bei SIEBENHÜNER (2000), S. 5. Eine Vergleichbarkeit des Homo Oeconomicus mit solchen „Menschenbildern“ verneint explizit HOMANN (20014), S. 102 f.

⁴⁰⁷ THIELEMANN (2009a), S. 67.

Erkenntnisgewinnen aus dem vorangegangenen Handlungsmuster - in derselben Art und Weise wie zuvor.

Lebensnaher erscheint eher die Annahme, dass ein rationaler Akteur seine Handlungsweisen nicht unkritisch kopiert, sondern eine Abwägung der zuvor aufgetretenen Vor- und Nachteile durchläuft. Dabei spielen insbesondere zwischenmenschliche, zumindest aber die Individual-sphäre des Einzelnen überschreitende Aspekte eine wesentliche Rolle. Insbesondere dann, wenn sich eine vormalige Handlung in einer Dilemmasituation im Nachhinein als falsch oder besser: unmoralisch,⁴⁰⁸ erwiesen hat, muss dem Akteur zumindest zugestanden werden, dass im Falle einer zukünftigen, ähnlichen Situation ein erneutes Überdenken der Handlungen bzw. möglicher Handlungsoptionen⁴⁰⁹ gerade unter Berücksichtigung der gemachten Erfahrungen stattfindet.

Da aber dem Homo Oeconomicus eine solche moralinduzierte, noch von den Einflüssen involvierter oder betroffener Dritter präjudizierte Erkenntnis fehlt, da sie seine Eigennutzen-orientierung nicht tangiert bzw. in ihr nicht relevant ist, erscheint er auch unter diesem Gesichtspunkt für eine dilemmafokussierte Diskussion und Analyse ungeeignet. Finaliter ist auch zu erwähnen, dass dem Homo Oeconomicus „der Freiheitsspielraum für moralisches und unmoralisches Handeln“⁴¹⁰ fehlt.

Dieser Umstand erweist sich aber für die Anwendbarkeit des Modells zur Analyse dilemmatischer Situationen erneut als prekär, da „eine hohe Moral des Einzelnen ein wichtiger Baustein für ethisches Verhalten in einer Gesellschaft“ ist⁴¹¹ und die Deutung sozialer Interdependenzen erheblich erschwert. Dies ist dann aber umso gravierender und führt zu keiner Erleichterung der Diskussion, wenn man darin übereinstimmt, dass der Ansatz des Homo Oeconomicus „auch einer gesellschaftskritischen Funktion gerecht werden“ muss.⁴¹²

⁴⁰⁸ Dabei wird noch nicht der Umstand berücksichtigt, dass die Handlungsbewertung mit dem Prädikat „unmoralisch“ den so Bewerteten veranlasst, aus Gründen der allgemeinen Akzeptanz und Wohleinschätzung durch seine Mitmenschen, erst recht zukünftig in einer moralisch adäquaten Weise zu handeln.

⁴⁰⁹ Hierbei offenbart sich, dass „Handlungen Verständigungskonstrukte sind. In der Verständigung über Handlungen und deren Gründe, Motive oder Ursachen wird eine Struktur über unser Verhalten gelegt, die dieses im Augenblick seines Vollzugs nicht hat.“ Vgl. FISCHER (2002), S. 1.

⁴¹⁰ RUDOLPH (2010), S. 439.

⁴¹¹ LACHMANN (2006), S. 203.

⁴¹² WIEMEYER (2008), S. 28.

Werden aber soziale Interdependenzen ausgeblendet, engt dies gleichzeitig den Bezugshorizont für institutionell gelagerte Fragestellungen so ein, dass in dieser Hinsicht erneut „die am Homo Oeconomicus orientierte Theorie blind und damit wenig aussagekräftig“ ist.⁴¹³ Soziale Interdependenzen erscheinen dem Homo Oeconomicus nämlich „ausschließlich durch die Anonymität von Märkten beziehungsweise Zwängen vermittelt“.⁴¹⁴

So kommt *WEISE* in seinem Fazit zu dem Urteil, bei dem Homo Oeconomicus handle es sich aufgrund seiner Konstitutionen um einen der „Schreckensmänner der Sozialwissenschaften“.⁴¹⁵

Ähnlich kritisch formuliert es *THIELEMANN* im Hinblick auf die den Homo Oeconomicus formenden Marktgegebenheiten,⁴¹⁶ wenn er konstatiert: „Marktgläubigkeit ist der buchstäbliche Glaube, dass die Marktlogik, die Ergebnis des Eigeninteressestrebens des Homo Oeconomicus ist, zahlreiche ethisch „positive“ Eigenschaften besitzt oder gar den Inbegriff der ethischen Vernunft markiert.“⁴¹⁷

Ähnlich hält dann auch *BAURMANN* in seiner Analyse zur Anwendbarkeit des Homo Oeconomicus fest, dass sich über ihn „das menschliche Entscheidungsverhalten [...] weder beschreiben, erklären noch normieren“ lässt.⁴¹⁸

Einen weiteren interessanten Gesichtspunkt im Zusammenhang mit Dilemmasituationen wirft das Modell des Homo Oeconomicus unter Beachtung eines möglichen Pareto-Optimums auf: Es lässt sich die These aufstellen, dass im Rahmen einer allgemeinen Gleichgewichtstheorie kein Raum mehr für kreatives Handeln und aktives Gestalten (hier im Sinne von Innovationen und Produktentwicklungen) verbleiben würde, da im Zeitpunkt eines Pareto-Optimums kein allgemeiner Verbesserungszustand mehr erreicht werden könnte.

Der Homo Oeconomicus würde nun erkennen, dass sich ihm keine weiteren rationalen Möglichkeiten mehr eröffnen, die zur Verbesserung der eigenen Position bzw. des durch ihn geschaffenen Zustandes beitragen könnten.⁴¹⁹ Überträgt man diesen Ansatz auf Dilemma-

⁴¹³ SCHLICHT (2003), S. 310.

⁴¹⁴ WEISE (1989), S. 148.

⁴¹⁵ WEISE (1989), S. 148.

⁴¹⁶ Allerdings lässt dies nicht den konkludenten Rückschluss zu, „dass die Welt der Wirtschaft unmoralisch sei“. Vgl. BIENENGRÄBER (2010), S. 302.

⁴¹⁷ THIELEMANN (2009a), S. 24.

⁴¹⁸ BAURMANN (2008), S. 558.

⁴¹⁹ SAßMANNSHAUSEN (2009), S. 68.

situationen, so ergeben sich für die Einschätzung des Homo Oeconomicus zwei markante Erkenntnisse:

Erstens mangelt es dem Homo Oeconomicus vollständig an einer kritischen Reflexion seines Handlungsvollzuges in einer bi- oder polylateralen Dilemmasituation, da definitorisch die Erwartungs- bzw. Nutzenwerte zwischen den möglichen Handlungsalternativen äquivalent sind und eine Abwandlung der vormals getroffenen Handlungsentscheidung keinen Mehrwert stiftet. Für ihn ist es somit objektiv unerheblich, für welche Handlung er sich entscheidet, da das Ergebnis in beiden bzw. allen Fällen identisch wäre.⁴²⁰

Zweitens muss dem Homo Oeconomicus die Fähigkeit abgesprochen werden, eine aktive Veränderung des Status quo herbeiführen zu wollen, auch wenn ihm Gründe und Fakten gewahr werden sollten, die zwar nicht zu einer Nutzenänderung der Handlungsergebnisse führen, aber erst recht außerhalb einer rein ökonomisch orientierten Sphäre liegen und ein Überdenken der zuerst vollzogenen Handlung zumindest opportun und ggf. eine nachträgliche Revidierung notwendig erscheinen lassen.

Es ist evident, dass „die Ethik wie die Ökonomie gemeinhin nicht nur eine Sollensordnung, sondern auch eine Wollensordnung darstellen. Nur in Konfliktsituationen zwischen wirtschaftlichem Nutzen oder Profitmaximierung einerseits und ethischen Gerechtigkeitsforderungen andererseits wird das Ethische als Hindernis bei der Verfolgung wirtschaftlichen Handelns empfunden, da es dann die Verfolgung des wirtschaftlichen Eigeninteresses einschränkt, zum „constraint“ der Gewinnverfolgung wird.“⁴²¹

In den Augen des Verfassers bleibt daher das Modell des Homo Oeconomicus zu Erklärung menschlichen Verhaltens insbesondere in Dilemmasituationen in Ansätzen fraglich und es scheint Nachbesserungsbedarf nötig, um das Pendel des Homo Oeconomicus noch näher an das reale menschliche Verhalten heran zu schwingen. Allerdings muss hierbei auch *HOMANN* in Teilen zugestimmt werden, dass ein solch` explizites Menschenbild nicht im Fokus der Ökonomik steht, sondern vielmehr der Typus als „allgemeine und möglichst schwache Hintergrundannahme“ ausreichend ist, weil nach *HOMANN* aufgrund der Unbestreitbarkeit

⁴²⁰ SAßMANNSHAUSEN (2009), S. 69: „Lediglich durch exogene Störungen, also durch Ereignisse, die außerhalb dessen liegen, was die Gleichgewichtstheorie zu erklären sucht, kann vorübergehend Bewegung in das System zurückkehren, die jedoch mit Erreichen eines neuen Gleichgewichtszustandes sofort wieder erlöschen muss.“

⁴²¹ KOSŁOWSKI (1997), S. 32.

der Annahmen des Homo Oeconomicus, d.h. der Mensch als vernunftbegabtes und im Gemeinschaftswesen agierendes Individuum, seine Charakteristika hinreichend evidenzsicher sind.⁴²²

4.4 Das Dilemma als (teil-)subjektive Herausforderung und seine Komponenten

Dem Untersuchungsablauf und methodischen Dreiklang dieser Arbeit in stringenter Weise verpflichtet, werden sich nach der eingehenden Befassung mit Fragen zu Ethik und Moral die nun folgenden Erläuterungen und Analysen vertieft dem Themenkomplex der Dilemmata zuwenden,⁴²³ denn „Dilemmastrukturen [...] verderben [...] nicht die Moral [und die Ethik], ganz im Gegenteil verhilft deren Studium der Moral [und der Ethik] zu einer anreizkompatiblen Implementierung, ohne die sie in der Gesellschaft keinen Bestand haben [können].“⁴²⁴

Ferner kommt den Dilemmata insofern eine besondere Bedeutung auch aus sozio-ökonomischer Hinsicht zu, da „Dilemmasituationen, die allem sozialen Handeln, allen Interaktionen inhärent sind, [...] aufgrund der Asymmetrie den Mechanismus der präventiven Defektion in Gang setzen und dadurch das - langfristige - Gesamtergebnis determinieren“⁴²⁵ und weil sie „alltätlich [sind], wenn etwa familiäre mit beruflichen Verpflichtungen und diese mit Pflichten gegen die eigene Person kollidieren.“⁴²⁶

Allerdings wird oft widersprüchlich in der Literatur von ethischen und/oder moralischen Dilemmata geschrieben.⁴²⁷ Dabei haben beide Formulierungen m.E. nach nur dann ihre eigene Berechtigung und Klarheit, wenn eine eindeutige Differenzierung über den Zeitpunkt der Dilemmasituation, in der sich ein Entscheider befindet, getroffen wird. In dieser Arbeit wird bewusst von „ethischen Dilemmata“ gesprochen, da es hierbei um den der unter moralischen Gesichtspunkten zu bewertenden Handlung vorgelagerten Moment des Erkennens einer dilemmatischen Situation geht, aus der erst in einem nachgelagerten Schritt, der Handlung,

⁴²² Vgl. HOMANN (2014), S. 105.

⁴²³ Auf die mathematische Herleitung eines Dilemmas wird hier verzichtet.

⁴²⁴ HOMANN / SUCHANEK (2005), S. 400.

⁴²⁵ Vgl. HOMANN (1997a), S. 11 ff.

⁴²⁶ HÖFFE (2008), S. 214.

⁴²⁷ Vgl. RATERS (2011), S. 99.

eine moralisch bewertbare Situation mittels der Handlungsfolgen entsteht.⁴²⁸ Dass dabei noch eine Vielzahl anderer Dilemmatypen vorzufinden ist, soll hier nicht thematisiert werden.⁴²⁹

Daher darf sich Wirtschaftsethik im Rahmen von Dilemmasituationen „nicht auf eine reaktionsanalytische Perspektive [verkürzen], sondern [muss] durch eine interaktionsanalytische Rekonstruktion systematisch die Interdependenz der Interaktionspartner in den Mittelpunkt“ rücken.⁴³⁰

Dieser bipolare Umstand trägt aber dazu bei, dass keine klare Definierbarkeit gegeben ist und damit beim Leser eher Verwirrung als ein klares Verständnis hervorgerufen wird. In sämtlichen hier getroffenen Analysen und Auswertungen wird daher durchgehend der Begriff des ethischen Dilemmas verwendet, da hierdurch deutlich zum Ausdruck kommen soll, dass sich der einer zukünftigen, konkreten Handlung bzw. Entscheidung ausgesetzt sehende Akteur noch in einer der eigentlichen Handlung vorgelagerten Analysesituation befindet, wo die zur Wahl stehenden Alternativen evaluiert, ihre systematischen Bedingungen wie Konsequenzen eruiert und dann eine definitive Entscheidung getroffen wird, ohne jedoch die dabei implizit zugrundeliegende Handlung schon ausgeführt zu haben.

Dies folgt auch dem gewollt analytischen Vorgehen dieser Arbeit, da die konkrete Handlung letztlich das ausführende Momentum dieses Analyseprozesses ist und die Handlungsfolgen daher nur realiter entstehen lässt.

Die eigentlich bedeutsame Phase ist daher einzig in der ethischen Abwägung und den mit ihr verknüpften Prozessen zu sehen. Denn nur hier sieht sich der Akteur in einer isolierten und alle Eventualitäten abwägenden Situation, die sich als *conditio sine qua non* für alles Nachfolgende manifestiert. Daher muss - unter der Maßgabe der Ethik als theoretischem Reflexionsprozess zur Moral als praktischer Umsetzung und Konkretion dieses ethischen Gerüsts - in diesem Kontext der Begriff des „ethischen Dilemmas“ Verwendung finden.

Dass die in concreto gewählte und ausgeführte Handlung wiederum auch reale Konsequenzen und Folgen für den Akteur, die von seiner Wahl Betroffenen oder - allgemein gesprochen -

⁴²⁸ In diesem Kontext wirft LUHMANN kritisch die Frage auf, ob „[...] eine Ethik überhaupt möglich ist, die die Verhältnisse in der modernen Gesellschaft berücksichtigt *und* sich selber für gut erklärt [...]“. LUHMANN (1990), S. 42.

⁴²⁹ Vgl. BRUNE (2011), S. 331 f., der auch noch logische oder instrumentelle Dilemmata aufzeigt.

⁴³⁰ BECKMANN / PIES (2007), S. 623.

seine Umwelt nach sich zieht, soll aber in keinsten Weise vernachlässigen, dass diese Folgen bereits in einem analytischen Bewertungsprozess bei dem Akteur antizipiert wurden.

Unter der Prämisse nicht vollständiger und nicht absoluter Informationsquantität und -qualität ist es somit auch denkbar und realistischerweise anzunehmen, dass nicht über alle Konsequenzen vollkommene Transparenz und Klarheit bei dem handelnden Akteur vorliegen.

Insoweit diese nicht vorherzusehen waren oder unter Verweis auf individuelle Anspannung und Bedrängtheit des mit einem Dilemma Konfrontierten eine unzureichende Berücksichtigung erfuhren, sind sie dadurch aber für den hier durchzuführenden Nachweis unzureichend bzw. irrelevant. Dies deshalb, da sich die Zuhandenheit eines Dilemmas ja gerade per definitionem in der Gleichrangigkeit der bekannten, äquivalenten (mindestens zwei) Handlungsmöglichkeiten konkretisiert.

Darüber hinaus soll ein Dilemma stets als subjektive Herausforderung für einen rationalen und eigeninteressierten Akteur verstanden sein. Diese Annahme beruht dabei nicht nur auf der in den Augen des Verfassers gegebenen Realitätsnähe, sondern auch auf den in der Literatur überwiegend beschriebenen Dilemmamodellen.⁴³¹

Der in einer Dilemmasituation befindliche Akteur handelt also autonom und einzig auf der Basis der aktuell vorliegenden Informationslage bei gleichzeitigem Bewusstsein der Unausweichlichkeit der Entscheidung und der Erkenntnis, dass die gewählte Handlungsoption zeitgleich die Nichterreichung der anderen, ebenfalls erstrebten Alternative bedeutet.

Ferner beinhaltet eine Dilemmasituation nicht selten auch eine Zeitkomponente, die für ein Dilemma zwar nicht konstitutiv, aber als begleitende Nebenrestriktion vielfach denkbar ist. Weiterhin entscheidend bei der Befassung mit ethischen Dilemmata ist die Voraussetzung, dass das ethische Dilemma auch als solches identifiziert und akzeptiert wird.

Es muss also durch den Akteur erkannt werden, dass zunächst auch ein ethischer Aspekt betroffen ist und die Entscheidung insbesondere Auswirkungen auf andere (Un-)Beteiligte haben wird,⁴³² was durch die Unterscheidung in einseitige und mehrseitige Dilemmata beschrieben werden kann.

⁴³¹ Neben dem berühmten und oft zitierten „Gefangenen-Dilemma“ sei exemplarisch noch das sogenannte „Heinz-Dilemma“ nach Lawrence Kohlberg genannt. Vgl. KOHLBERG / ALTHOF / OSER (1995), S. 495 ff. Auch Immanuel Kant hat sich bereits in seinem Aufsatz „Von einem vermeinten Recht aus Menschenliebe zu lügen“ mit einer vergleichbaren Dilemmasituation beschäftigt. Vgl. dazu BIRNBACHER (2007), S. 127.

⁴³² Vgl. OBERLECHNER / PITTERS (2009), S. 49.

„Einseitige Dilemmata charakterisieren vertikale Beziehungen zwischen Ungleichen, also beispielsweise das Verhältnis zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter in einer Hierarchie. [...] Mehrseitige Dilemmata sind typisch für horizontale Beziehungen unter Gleichen, also beispielsweise im unternehmensinternen Wettbewerb zwischen einzelnen Mitarbeitern, Teams, Abteilungen oder Produktionsstandorten.“⁴³³

Abschließend werden nun die aus Sicht des Verfassers konstitutiven und aus den bislang veröffentlichten wissenschaftlichen Erkenntnissen gewonnenen Komponenten eines ethischen Dilemmas zum besseren Verständnis aufgezeigt:

- a) Der Entscheider erkennt, dass es sich bei dem vorliegenden Dilemma um ein als ethisch zu klassifizierendes Dilemma handelt.
- b) Das Dilemma offenbart sich als singuläre Entscheidungssituation, die nur von dem betroffenen Akteur vorgenommen werden kann.
- c) Es kann aus allen möglichen Handlungsoptionen nur eine gewählt werden.
- d) Die Handlungsfolgen sind aus Sicht des Entscheiders absolut äquivalent.
- e) Es bietet sich dem Entscheider keine Möglichkeit, das Dilemma durch zusätzliche Informationen aufzulösen.
- f) Die Handlungsentscheidung hat Auswirkungen auf den Entscheider und/oder Dritte.
- g) Im Rahmen der Entscheidungsfindung sind evtl. Zeitkomponenten als restriktiv zu beachten.

In den nachfolgenden Ausführungen sollen dilemmatische Situationen exemplarisch an zwei Sachverhalten bzw. Beispielen dargestellt werden. Das sogenannte Gefangenenden-Dilemma⁴³⁴ bildet den ersten Ausgangspunkt, da es nicht nur das wohl am häufigsten erprobte und zugleich meistdiskutierte Modell eines Dilemmas verkörpert,⁴³⁵ sondern im Rahmen des Untersuchungsziels ein besonders gutes Anschauungsobjekt ist.

⁴³³ BECKMANN / PIES (2007), S. 633.

⁴³⁴ Auf die detaillierte Darstellung der Ausgangssituation, Modellannahmen und Auszahlungsmatrizen sowie die mittlerweile in der Wissenschaft durchgeführten Modellmodifizierungen (unendliche Wiederholbarkeit, Variation der Auszahlungsbeträge, Implementierung weiterer Teilnehmer, etc.) wird an dieser Stelle verzichtet.

⁴³⁵ Vgl. ROLF (2003), S. 86.

Die herausgehobene Bedeutung des Gefangenens-Dilemmas offenbart sich dabei insbesondere aus dem Umstand heraus, dass in der ursprünglichen Modellannahme die Möglichkeit zur Kooperation durch Kommunikation ausgeschlossen ist, d.h. die beiden Gefangenen verhalten sich in Unkenntnis der Strategie des jeweils anderen in einem streng eigennutzenorientierten Sinne rational und wählen letztlich die Strategie des „Defektierens“,⁴³⁶ da ihnen keine Möglichkeit zur Kommunikation und damit verbundenen Verständigung über eine abgestimmte Strategie gegeben ist und im Ergebnis die schlechtestmögliche Ergebniskonstellation realisiert wird.

Entscheidend ist hierbei, dass beide Gefangenen nicht nur in ihrer Position gegenüber dem jeweils anderen Mitgefangenen hierarchisch gleichrangig sind, sondern auch für dieselbe Tat zur Rechenschaft gezogen werden und jeweils identische Handlungsoptionen zur Verfügung stehen.⁴³⁷ In Ergänzung hierzu bieten die Annahmen der Principal-Agent-Theorie ein weiteres Untersuchungsfeld, das ebenfalls eine Kommunikation zwischen den beiden Protagonisten, Principal und Agent, grds. vernachlässigt, aber eine zum Gefangenens-Dilemma abweichende, weil ein Vorgesetzten-Untergebenen-Verhältnis tangierende, Variante darstellt.

So lässt sich die Gestalt des Principals mit der eines Aufsichtsrates vergleichen, der zur operativen Führung und Verantwortung eines Unternehmens einen Vorstand (Agent) oder ein Vorstandsgremium beruft, dessen Arbeit und die Erfüllung der ihm übertragenen Aufgaben durch den Aufsichtsrat überprüft wird.

Der Aufsichtsrat entscheidet dann über die Entlastung des Vorstandes, wobei die Richtigkeit seiner Einschätzung wiederum auch gegen oder für den Aufsichtsrat selbst wirken kann.

Dem Agenten hingegen wird seine Tätigkeit als angestellter Manager monetär vergütet und er besitzt annahmegemäß darüber hinaus keine weiteren Interessen an der Unternehmensentwicklung, es sei denn, sie besitzt eine positive Auswirkung auf seine Vergütung.

Hierdurch können in der operativen Unternehmensführung Konfliktsituationen auftreten, da die Interessen des Agenten nicht mit den Zielen des Principals deckungsgleich sein müssen

⁴³⁶ Im Sinne des Gefangenens-Dilemmas ist die Strategie des Defektierens identisch mit dem Verrat des Mitgefangenen und bedeutet übersetzt „fehlerhaftes Verhalten“. Dies ergibt sich daraus, dass beide Spieler durch den Verrat des jeweils anderen genau diejenige Strategie letztlich wählen, die für beide den größten Nachteil (im Modell in Gestalt der größtmöglichen Haftstrafe) bedeutet. Vgl. LÜTGE (2008), S. 385 oder HOMANN (2014a), S. 8.

⁴³⁷ Vgl. MAIKRANZ (2010), S. 24.

und sich somit die Notwendigkeit nach einer wirksamen Kontrolle des Agenten durch den Principal ergibt. Dabei besitzt die Principal-Agent-Theorie den Vorteil, dass ihre Untersuchung nicht nur auf Leitungs- und Verantwortungsgremien eines Unternehmens, sondern grds. auf die Verhältnisbestimmung zwischen Vorgesetztem und Untergebenem per se ausgedehnt werden kann.

4.4.1 Das Gefangenenden-Dilemma als nicht-hierarchisches Referenzbeispiel

Das Gefangenenden-Dilemma ist ein theoretisches Modell aus der Spieltheorie zur Erklärung von Verhaltensmustern mit (nicht-)kooperativen⁴³⁸ bzw. konfligierenden Elementen, in dessen Standardform zwei Akteure (A und B) existieren. Dabei sind die Handlungsergebnisse für die beiden Akteure von den jeweiligen Handlungen des anderen Akteurs und der Antizipation dieser Handlungen abhängig. Hierbei liegt das Verständnis zugrunde, dass „menschliches Zusammenleben prinzipiell vom gleichzeitigen Auftreten gemeinsamer und gegensätzlicher Interessen geprägt ist und dass die Interessenkonflikte nicht selten eine Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil verhindern; eben dies meint der Begriff Dilemmastruktur“.⁴³⁹

Von Bedeutung ist, dass es sich bei dem Gefangenenden-Dilemma um eine nicht durch den Einzelnen kontrollierbare Interaktionsstruktur handelt.⁴⁴⁰ Dabei spielt die Antizipation der möglichen Handlung des Mitspielers insofern eine besondere Rolle, da beiden eine Kommunikation und somit insbesondere bilaterale Absprache hinsichtlich der zukünftigen, gemeinsam abgestimmten Handlungsstrategie nicht möglich ist.⁴⁴¹ Im Ausgangsmodell des Gefangenenden-Dilemmas stellt sich daher im Ergebnis für beide Gefangenen jeweils eine suboptimale Lösung ein,⁴⁴² die nach HOMANN aber systematisch bedingt ist, d.h. trotz übereinstimmender Auffassung der Akteure oder bspw. entgegen der Bestrebungen innerhalb

⁴³⁸ Vgl. FISCHER (2003), S. 109 ff.

⁴³⁹ SUCHANEK (2007), S. 52.

⁴⁴⁰ Vgl. HOMANN / ENSTE / KOPPEL (2009), S. 27.

⁴⁴¹ So weist bspw. ABLÄNDER auf das Problem hin, dass selbst bei Festlegung einer gemeinsamen Strategie dennoch die Gefahr besteht, dass sich einer der beiden Akteure nicht mehr an die zuvor getroffene Abmachung hält. Vgl. ABLÄNDER (2011), S. 413.

⁴⁴² HOMANN (2006a), S. 14: „Da in Dilemmastrukturen Defektieren die dominante Strategie ist, kann nur eine Moral Bestand haben, die sich als Nash-Gleichgewicht rekonstruieren lässt.“ Bezogen auf das Gefangenenden-Dilemma würde dies bedeuten, dass dort ein einziges Nash-Gleichgewicht dann eintreten würde, wenn beide Gefangenen die Tat jeweils gestehen. Somit könnte keiner der beiden Spieler durch das Leugnen der Tat einen Vorteil gegenüber seinem Mitgefangenen erzielen, allerdings würde dabei für beide in der Summe das schlechteste Ergebnis bzw. die geringste Auszahlung erzielt.

einer Gesellschaft, negative Interaktionsergebnisse, z.B. Umweltverschmutzung, Armut, Korruption, Gewalt, etc., nicht herbeiführen zu wollen, treten diese doch letztlich ein.⁴⁴³ Somit lassen sich diese Ergebnisse nicht mehr aus den Intentionen oder Handlungsprämissen der Akteure, sondern einzig aus der Systematik von Dilemmastrukturen, die sich einerseits über Ausbeutungsbefürchtungen und andererseits über Ausbeutungsanreize determinieren,⁴⁴⁴ sinnvoll (auch) für Wettbewerbsbedingungen erklären. Letztlich ist die Wahl der „präventiven Gegendefektion“⁴⁴⁵ aus der individuellen Sicht der Akteure stets die vorteilhafteste Variante, obgleich diese in der Gesamtschau nur eine suboptimale Lösung des Modells darstellt.⁴⁴⁶ Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht dazu die Ergebnismatrix des Gefangenen-Dilemmas zur graphischen Veranschaulichung, allerdings unter Verzicht auf eine hinlängliche Erläuterung der „Spielsituation“, die als bekannt vorausgesetzt wird. Entscheidend sind einzig die beiden Sektoren I und IV, da in ihnen deutlich wird, dass durch beiderseitige Kooperation (Sektor I) ein höherer Nutzen für beide Akteure hätte erzielt werden können, als durch gegenseitige Defektion (Sektor IV) letztlich erzielt wird.⁴⁴⁷

⁴⁴³ Vgl. HOMANN (2014), S. 74 f.

⁴⁴⁴ Vgl. hierzu SUCHANEK (2007), S. 58 mit seinen Ausführungen zu Allmende-Gütern.

⁴⁴⁵ Vgl. HOMANN (2012), S. 12.

⁴⁴⁶ Ähnlich ABLÄNDER (2011), S. 412.

⁴⁴⁷ Der Wert vor dem Komma verdeutlicht die Nutzenhöhe für Akteur A; der Wert nach dem Komma für Akteur B. Dabei ist zu beachten, dass kein Akteur den für ihn vorteilhaftesten Sektor, d.h. Sektor III aus Sicht von A oder Sektor II aus Sicht von B alleine bestimmen bzw. kontrollieren kann. Vgl. auch HOMANN (2014), S. 73.

		Akteur B	
		Kooperation B	Defektion B
Akteur A	Kooperation A	I 20 , 20	II 0 , 30
	Defektion A	III 30 , 0	IV 10 , 10

Abbildung 6: Ergebnismatrix des Gefangenen-Dilemmas (eigene Darstellung).

Beim klassischen Gefangenen-Dilemma handelt es sich demnach um eine „bilaterale“ Dilemmastruktur (im Gegensatz zum monologischen Dilemma mit nur einem Entscheider), das durch die Merkmale

- a) Maximierung des Eigennutzes,
- b) Entscheidungsdruck bzw. Entscheidungsnotstand,
- c) Abhängigkeit der Folgen der eigenen Entscheidung von der Entscheidung des Mitspielers und
- d) Unkenntnis der Entscheidung des Mitspielers

determiniert ist.⁴⁴⁸

Obgleich das klassische Gefangenen-Dilemma der Sache nach nicht als ethisches Dilemma im Sinne der hier vorzunehmenden Diskussion zu charakterisieren ist, da ihm hierfür die

⁴⁴⁸ Vgl. BRUNE (2011), S. 332.

wesentlichen ethischen Dimensionen fehlen,⁴⁴⁹ beinhaltet es dennoch in seinen Wesenszügen einige bedeutsame Merkmale, die eine Transition auf ethische Sachverhalte unter ökonomischen Gegebenheiten gestatten. Der in dem Modell fehlenden Möglichkeit zur Interaktion und Kommunikation kann dabei eine besondere Rolle zugewiesen werden.⁴⁵⁰

Entscheidend für die Interpretation des Gefangenen-Dilemmas sind aber die im Modell vorherrschenden Anreizbedingungen und weniger die jeweils moralischen Dispositionen der Akteure. Die beiden wesentlichen Anreizbedingungen des Modells, nämlich einerseits die Befürchtung, dass die eigene Vorleistung (Kooperation) durch den anderen Akteur ausgebeutet wird und andererseits der Anreiz, den anderen Akteur im Sinne eigener Nutzenerwartungen übervorteilen zu wollen (Defektion), gestatten eine - wenn auch nicht realitätsgenaue - zumindest aber systematische Übertragbarkeit auf ökonomische Wettbewerbsbedingungen. So hat *HOMANN* bereits attestiert, dass das „Gefangenendilemma [...] als Problemaufriss - nicht als Beschreibung der Realität - [...] leistungsfähig“ ist⁴⁵¹ und festgestellt, dass im Rahmen des Gefangenen-Dilemmas einer „wirksame[n] und daher glaubwürdige[n] Verhaltensbindung“⁴⁵² eine besondere Rolle zukommt.

Überträgt man dieses Dilemmamodell auf eine wettbewerbsähnliche Verhaltenssituation, da hierbei letztlich die beiden Gefangenen als Wettbewerber bzw. Verbraucher um die Ware „Strafminderung“ auftreten,⁴⁵³ so muss dieser Wettbewerb für die Akteure selbst aus moralischer Sicht vorteilhaft sein,⁴⁵⁴ wobei auch durchaus der Aussage zugestimmt werden kann: „Wettbewerb zwingt zur Moral - aber nicht notwendig zugunsten der Verbraucher!“⁴⁵⁵ So kann nämlich Kooperation, würde man sie im Rahmen des Gefangenen-Dilemmas mit moralischem Verhalten substituieren bzw. mit Moral gleichsetzen, in wettbewerbslichen

⁴⁴⁹ Sicherlich kann auch der Begriff „Verrat“ als ethisch gefärbt interpretiert werden. Es soll aber in dem Themenkreis des Dilemmas hier insbesondere um die Folgen für Dritte gehen, die sich aus den Handlungen desjenigen ergeben, der sich in einem Dilemma befindet. Da der andere Gefangene für dieselbe Straftat verurteilt werden soll und ihm dabei simultan die gleichen Handlungsalternativen zur Verfügung stehen, kann er nicht im herkömmlichen Sinne als Handlungsbetroffener charakterisiert werden. Hierzu eher konträr erblickt *HOMANN* in dem Gefangenen-Dilemma „die beiden Grundgedanken der abendländisch-christlichen Ethik [...], Würde und Solidarität.“ *HOMANN* (2007), S. 10 oder *HOMANN* (2014), S. 44.

⁴⁵⁰ Ähnlich *SUCHANEK* (2007), S. 57.

⁴⁵¹ *HOMANN* (2008a), S. 10.

⁴⁵² *HOMANN* / *SUCHANEK* (2005), S. 33.

⁴⁵³ Im klassischen Modell des Gefangenen-Dilemmas geht um zwei Gefangene, denen eine gemeinsame Straftat vorgeworfen wird, zu der sie getrennt verhört werden.

⁴⁵⁴ Vgl. *HOMANN* (2007b), S. 22.

⁴⁵⁵ Vgl. *ABLÄNDER* / *NUTZINGER* (2010), S. 236 f.

Situationen durchaus auch zu negativen oder gesellschaftlich unerwünschten Effekten führen. Exemplarisch führt hierzu *HOMANN* die Bildung von wettbewerbsverzerrenden Kartellen an, die auf Anbieter-, aber auch auf Nachfragerseite auftreten können.⁴⁵⁶

Wurde jedoch das Gefangen-Dilemma bislang ausschließlich in der Form einer Zwei-Personen-Struktur begriffen, bleibt noch die Frage zu erörtern, wie sich eine Ausweitung auf einen Kreis von mehreren Akteuren darstellen würde. Auch hier ist den Ausführungen von *HOMANN* zuzustimmen, der die Logik des Gefangen-Dilemmas systematisch auf die quantitative Steigerung der Anzahl der Akteure überträgt: auch in diesem Fall müssen „alle kooperativ spielen“, weil es ansonsten „nur eines [potentiellen] Defektierers“ bedarf, um „den Prozess der allgemeinen Defektion in Gang zu setzen“.⁴⁵⁷ Dieser Ansatz überzeugt deshalb, da er implizit der hier vertretenen Auffassung folgt, dass die Ursachen und Folgen der Finanzkrise nicht einzelnen Akteuren, sondern der systematischen Vorhandenheit dilemmatischer Wettbewerbsstrukturen entsprangen. Jedoch haben nach Überzeugung des Verfassers diese unmoralischen „Einzeltäter“ durch ihr Handeln die Wirkungskette der Finanzkrise beschleunigt und den Defektionsmechanismus verstärkt.

Im Rahmen des Gefangen-Dilemmas soll aber auch auf *APEL* (zwar im Kontext einer ökologischen Krise, aber nichtsdestoweniger übertragbar) hingewiesen werden, wenn er zu der Überzeugung gelangt, dass „all jene Dilemmata und sozialen Fallen [...] erneut auftreten, wenn es nicht möglich ist, einen vorinstitutionalen und vorkontraktualen Begriff moralischer Mitverantwortung zu begründen.“⁴⁵⁸

Hiermit drückt er aus, dass gerade bei Institutionen bzw. sozialen Gebilden diese selbst als Ergebnis von Verträgen anzusehen sind, die sich wiederum der Frage nach einer ethischen Berechtigung und Begründbarkeit stellen müssen. Eine solche Übereinkunft zu moralischer Mitverantwortung offenbart aber gleichsam wieder das zentrale Problem des Gefangen-Dilemmas, da hier weder die Chance auf eine vertragliche Bindungswirkung zwischen den Mitspielern vereinbart, noch ein institutionaler Raum mit anerkannten Regelungsmechanismen und Sanktionsmöglichkeiten errichtet werden kann.

⁴⁵⁶ Vgl. *HOMANN* (2014), S. 69.

⁴⁵⁷ *HOMANN* (2014), S. 87. Ähnlich *HEROLD* (2012), S. 128.

⁴⁵⁸ *APEL* (2004), S. 229.

Das Gefangen-Dilemma in seiner ursprünglichen Form verkörpert in den Augen des Verfassers und somit in abgeschwächter Kontradiktion zu der - ansonsten überzeugenden - Argumentation *HOMANN*scher Prägung letztlich eine Grenzsituation, der aber keine originär wettbewerbsnahe Bezogenheit anhaftet, da ihr zum einen das Momentum des freien Wettbewerbswillens sowie eine notwendigerweise markt- und somit wettbewerbsähnliche Sphäre, die sich über Preise für angebotene Produkte und Dienstleistungen manifestiert, fehlt. Die Akteure treten ferner nicht in eine durch Marktmechanismen und Verdrängungstendenzen geprägte Wettbewerbswelt ein.

Dabei sind ihnen die wesentlichen Handlungsoptionen und deren Wirkungsgrade bekannt, so dass sich die zentrale Frage nun nicht mehr auf die finale Handlungsauswahl, sondern die Beweggründe und Abwägungsprozesse für die Handlungsentscheidung richtet. Insofern spielt es bei dem Gefangen-Dilemma in den Augen des Verfassers nur eine untergeordnete Rolle, dass sich die Gefangenen letztlich beide zur Defektion entschieden haben, da es vielmehr interessieren muss, warum sie dies taten.⁴⁵⁹

Nun mag dies bei diesem Referenzmodell offenbar recht einfach zu erklären sein, da beide sich ein geringeres Strafmaß erhofften. Völlig ausgeblendet bleibt hier jedoch, ob beide Gefangenen nicht auch die Rechtmäßigkeit einer zu erwartenden Strafe und den durch sie begangenen Verstoß gegen rechtsgültige Gesellschaftsnormen hätten erkennen und daher freiwillig die Tat hätten zugeben können.⁴⁶⁰ Dabei hätten sie sich auf das ethische Fundament von Gerechtigkeit und Verantwortung stellen können, das im Umkehrschluss auch ein anderes Licht auf die moralische Beurteilung ihrer Handlung im Nachgang werfen und evtl. auch ein geringeres Strafmaß aufgrund der Tatgestehung bedeuten könnte.

So erlaubt das Gefangen-Dilemma auch in dieser Hinsicht klare Berührungspunkte mit ethisch relevanten Aspekten, die für die späteren Fallkonstellationen dahingehend zu berücksichtigen sein werden, dass der rationale und eigeninteressierte Akteur bei der Entscheidungsfindung in einer Dilemmasituation abseits seines eigennutzenorientierten Handelns stets auch darüber hinausgehende Aspekte in sein Kalkül einfließen lassen sollte.

⁴⁵⁹ In einem ähnlichen Zusammenhang konstatiert *HOMANN*: „Die Gefangenendilemma-Struktur markiert die Grenze aller Individualmoral“. Vgl. *HOMANN* (2014), S. 176.

⁴⁶⁰ Der Umstand, dass im Modell des Gefangen-Dilemmas letztlich beide Täter die Höchststrafe erhalten, scheint dabei aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive sogar wünschenswert.

Doch auch in einem weiteren Punkt bietet das Gefangen-Dilemma einen erheblichen Erkenntnisgewinn für die Beleuchtung von Entscheidungen in Dilemmasituationen. Wie angedeutet, ist den beiden Gefangenen eine Verständigung über ihr gegenseitiges vertrauens- und bindungsfestes Verhalten nicht möglich und es scheint in Teilen realitätsnah, dass sich Individuen, die sich in Dilemmasituationen befinden, dazu neigen, diese singuläre Konfliktsituation anderen zu verheimlichen und eigenständig eine Lösung für diesen (personalen) Konflikt zu finden.⁴⁶¹

Eine kommunikative Öffnung gegenüber anderen Menschen findet hierbei oftmals nicht statt und allein dadurch begrenzt sich der Raum möglicher weiterer Lösungsansätze, die sich durch einen Austausch mit Betroffenen und/oder (Un-)Beteiligten hätten ergeben können.

Die Kommunikation mit anderen Individuen versetzt den Menschen in die Lage, sich nicht nur über seine eigenen Dispositionen und Situationen zu verständigen, sondern sie ermöglicht auch die Aufnahme bislang vielleicht unbekannter Informationen, die Relevanz für die eigene Handlungsentscheidung entfalten können. Hierdurch erhöht sich nicht nur die Qualität und Güte der zur Entscheidung notwendigen Informationen, sondern es werden auch zusätzliche Aspekte aufgeworfen, die erst in nachgelagerter Hinsicht Bedeutsamkeit erlangen können.

Durch den Kommunikations- und Verständigungsakt mit möglichen Handlungsbetroffenen signalisiert der Akteur gleichzeitig, dass er an der Einbindung und Berücksichtigung externer Betroffener interessiert ist und dies bei seiner Entscheidung möglicherweise mitberücksichtigen möchte. Dies wiederum kann nicht nur zu einer bi- oder multilateralen Entscheidungsverständigung, sondern auch dazu führen, dass ein möglicherweise von der Entscheidung des Akteurs Betroffener dessen Beweggründe versteht oder sogar eine gemeinsame Lösung für den zunächst noch subjektiven Konflikt erarbeitet werden kann.

Das Gefangen-Dilemma kann aus den geschilderten Gründen demnach als das - unter den vorhandenen - bestgeeignete Modell im Rahmen der Analyse ethischer Dilemmata bezeichnet werden.

⁴⁶¹ Die Möglichkeit zur Kommunikation ist im Gefangen-Dilemma den beiden Gefangenen per definitionem genommen. Dies kann insofern aber vernachlässigt werden, da hier insbesondere die Wirkungsmechanismen herausgearbeitet werden sollen, die sich ergeben, wenn eine Kommunikation per se (nicht) stattfindet.

4.4.2 Die Principal-Agent-Theorie als hierarchisches Dilemma

Nach der vorangegangenen Auseinandersetzung mit dem Gefangenen-Dilemma soll in den weiteren Ausführungen noch auf die Principal-Agent-Theorie, die zur „Neuen Institutionenökonomik“ zählt,⁴⁶² eingegangen werden, da sie - auf Basis und in thematischer Weiterführung des Gefangenen-Dilemmas - weitere wichtige Erkenntnisse zu leisten im Stande ist, die zur Deutung von ethischem Managementverhalten dienen.

Die Analogie zum Gefangenen-Dilemma verdeutlicht sich dabei insbesondere durch die erneute „Zwei-Akteure-Situation“, das Vorliegen divergierender und konfligierender Anreiz- und Interessenlagen, die Schwierigkeit,⁴⁶³ opportunistisches Verhalten des jeweils anderen Akteurs wirksam zu unterbinden sowie der „Messung“ der Interaktionsergebnisse über eine individuelle Nutzenquantität bzw. monetäre Aspekte.⁴⁶⁴ Soweit übereinstimmende Grundmerkmale zwischen dem Gefangenen-Dilemma und der Principal-Agent-Theorie vorliegen, beinhaltet Letztere zusätzliche Modifikationen, die für die hier vorliegende Untersuchung bedeutsam sind und nachfolgend dargelegt werden: Handelte es sich im Gefangenen-Dilemma um eine Situation gleichberechtigter bzw. gleichrangiger Akteure, werden in der Principal-Agent-Theorie hierarchische Strukturen - im weitesten Sinne im Rahmen eines Untergebenen-/Vorgesetztenverhältnisses - abgebildet, die sich durch Weisungsbefugnisse des Principals gegenüber dem Agenten sowie der Einräumung von Entscheidungs- und Ausführungskompetenzen für den Agenten durch den Principal verdeutlichen. Darüber hinaus werden in der Principal-Agent-Theorie konkrete Interaktions- und Kommunikationsmöglichkeiten berücksichtigt. So kann bspw. der Principal zur Reduktion der Informationsasymmetrie vor Abschluss der Vertragsbeziehung das sogenannte „Screening“, d.h. eine - wenn auch nicht ergebnissichere - Prüfung und Beleuchtung der Interessenlagen und Verhaltensannahmen des Agenten,⁴⁶⁵ durchführen oder der Agent

⁴⁶² Vgl. AßLÄNDER (2011), S. 360.

⁴⁶³ Genauer gesagt, handelt es sich im Rahmen des Gefangenen-Dilemmas weniger um eine „Schwierigkeit, denn eher um eine „Unmöglichkeit“, opportunistisches Verhalten zu unterbinden, sind die Ergebnisse von Dilemmastrukturen - wie nach Homann bereits dargelegt - doch systematischer Natur. Daher kommt es im Gefangenen-Dilemma stets zum Ergebnis der beiderseitigen Defektion, die unabänderlich ist.

⁴⁶⁴ Im Kontext der Principal-Agent-Theorie kann der Nutzen für den Agenten bspw. in der Höhe seiner Tätigkeitsvergütung oder für den Principal in der Höhe der erforderlichen Überwachungs- und Transaktionskosten liegen.

⁴⁶⁵ Z.B. in Form von Bewerbungs- und Auswahlgesprächen, Gutachten, Zeugnissen, Informationen aus vorherigen Dienstverhältnissen etc.

offenbart dem Principal proaktiv sämtliche für diesen entscheidungsrelevanten Informationen, was als „Signalling“ bezeichnet wird. Diese Maßnahmen können in einer ex ante-Perspektive zur Verhinderung einer „adverse selection“,⁴⁶⁶ also der Auswahl unerwünschter Vertragspartner, beitragen.

Nach Abschluss einer wirksamen Vertragsbeziehung zwischen dem Principal und dem Agenten besteht die Gefahr opportunistischen⁴⁶⁷ bzw. vertragswidrigen Verhaltens durch den Agenten in Form des „moral hazard“.⁴⁶⁸ Dabei kann er bspw. dem Principal entweder wichtige Informationen vorenthalten („hidden information“) oder opportunistische, also rein eigennutzenfördernde Handlungen („hidden actions“) zu Lasten des Principals vornehmen.⁴⁶⁹

Die Reduktion der Informationsasymmetrie ist für den Principal in beiden Fälle mit zusätzlichen Beobachtungs- und Überwachungskosten verbunden. Konsolidierend befasst sich die Principal-Agent-Theorie in ihrer ursprünglichen Form demnach mit „vertraglichen Regelungen einer Kooperation zwischen zwei Marktteilnehmern oder Teilnehmergruppen unter Berücksichtigung asymmetrischer Information und Unsicherheit. Dabei werden mögliche Problemkreise zwischen dem Auftraggeber [Principal] und dem durch ihn eingesetzten Auftragnehmer [Agent] erörtert.“⁴⁷⁰ Zum leichteren Verständnis wird die Grundstruktur der Principal-Agent-Theorie daher noch einmal in der nachfolgenden Abbildung graphisch verdeutlicht.

⁴⁶⁶ Berühmt gemacht und sehr anschaulich skizziert hat dieses Phänomen AKERLOF am Beispiel des Gebrauchtwagenmarktes. Vgl. AKERLOF (1970), S. 489 ff.

⁴⁶⁷ Vgl. auch RAPPAPORT (1986), S. 6: „Agents have their own objectives and it may sometimes pay them to sacrifice the principals' interests.“

⁴⁶⁸ Die Bedeutsamkeit des Begriffs „moral hazard“ möge sich auch darin zeigen, dass er eine umfassende Berücksichtigung im Dodd-Frank-Act aus dem Jahre 2010 gefunden hat, der als das maßgebliche US-Bundesgesetz im Nachgang der Finanzkrise erlassen wurde, mit dem Ziel einer wirksamen Regulierung der Finanzmärkte. Vgl. bspw. DFA (2010), Sec. 204, Sec. 216 oder Sec. 939.

⁴⁶⁹ Vgl. hierzu WOLFF (2009), S. 122 ff. Unter „hidden action“ versteht man mögliche Handlungsspielräume, die der Agent nutzen kann, ohne dass der Principal hiervon Kenntnis erlangt. Bei „hidden information“ handelt es sich um Informationsvorsprünge des Agenten gegenüber dem Principal. Dieser kann zwar die Handlungen des Agenten beobachten, sie aber nicht qualitativ - aufgrund fehlender Informationen - einschätzen.

⁴⁷⁰ BRENDL (2001), S. 37.

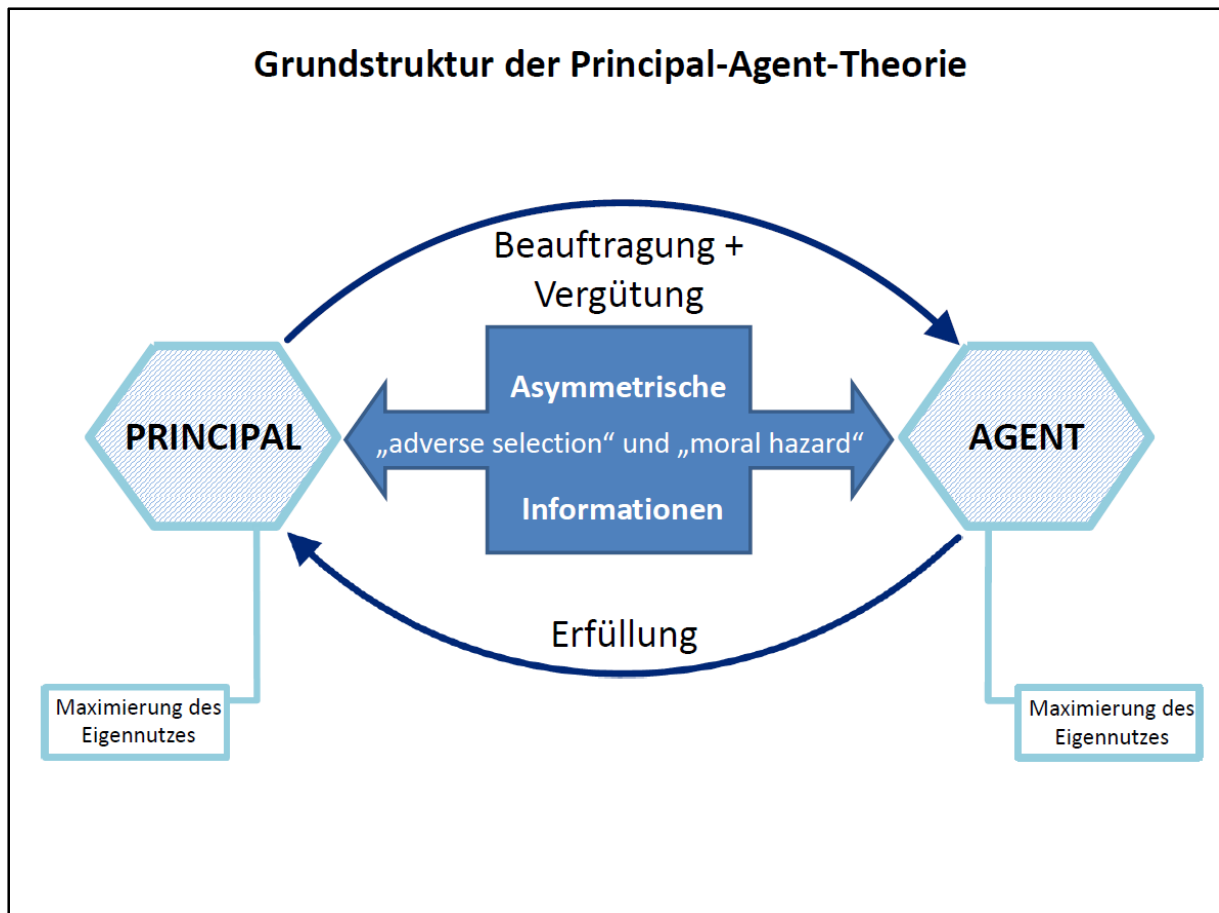


Abbildung 7: Grundstruktur der Principal-Agent-Theorie (eigene Darstellung).

Ein wichtiger inhaltlicher Akzent bei der Formulierung dieser Theorie war dabei die Ablehnung der noch aus Zeiten der Neoklassik stammenden Annahme vollständiger Informationsverteilung und -verarbeitung unter sämtlichen Marktteilnehmern bzw. wirtschaftlich interagierenden Akteuren.

In Kontradiktion zu den neoklassischen Annahmen fokussiert sich die Principal-Agent-Theorie auf die analytische Darstellung asymmetrischer, also ungleich verteilter, Informationsstände⁴⁷¹ zwischen den beteiligten Akteuren und beleuchtet die hieraus erwachsenden Handlungsstrategien bzw. Gefährdungspotenziale zwischen einem Auftraggeber (Principal) und dem von ihm bestellten Auftragnehmer (Agent).⁴⁷²

⁴⁷¹ Informationsasymmetrien zwischen Principal und Agent können systematisch sowohl vor einem Vertragsabschluss (ex ante) oder danach (ex post), d.h. während der Vertragslaufzeit, entstehen. Ähnlich ABTLÄNDER (2011), S. 361.

⁴⁷² Klassischerweise wird im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre die Verhältnisbeziehung zwischen einem Aufsichtsrat und dem von ihm überwachten/kontrollierten Vorstand einer Gesellschaft, der die operative Leitung der Gesellschaft übernimmt, als Beispiel einer Principal-Agent-Struktur herangezogen.

Im Schwerpunkt ging es den Vertretern der Neuen Institutionenökonomik, insbesondere den maßgeblichen Theoretikern und Vertretern der Principal-Agent-Theorie,⁴⁷³ um die wirksame Kontrolle des beauftragten Agenten und die Reduzierung damit verbundener Überwachungskosten,⁴⁷⁴ die aus Unterschieden im spezifischen Informationsstand hinsichtlich konkreter Transaktionen bzw. Unternehmensvorgänge erwachsen.⁴⁷⁵

Der Verweis auf die Principal-Agent-Theorie im Rahmen dieser Untersuchung ergibt sich dabei insbesondere aus zwei wesentlichen Faktoren:

Erstens ist die Principal-Agent-Theorie aufgrund ihrer Struktur geeignet, sich auf hierarchische Vorgesetzten-Untergebenenverhältnisse im Bankensektor in praxisnaher Hinsicht, sowie auch auf die Beziehung zwischen dem Kunden und dem Bankmitarbeiter übertragen zu lassen. Im ersten Fall würde der Vorgesetzte den Principal und der Angestellte den Agenten verkörpern.

Der Vorgesetzte ist sich bewusst, dass der Mitarbeiter grds. zur Erbringung seiner vertraglichen, wie personalrechtlichen Leistungen verpflichtet ist. Eine dauerhafte und lückenlose Kontrolle seiner Tätigkeiten ist ihm aber nicht möglich. Es bieten sich dem Mitarbeiter somit begrenzte bzw. begrenzbare Handlungsfreiräume, in denen er sich bewegen und evtl. entgegen den Vorgaben und Direktiven seines Vorgesetzten handeln kann.

So lässt sich vermuten, dass interne Handlungen in Unternehmen einerseits zu wenig in der wirtschaftsethischen Diskussion untersucht worden sind und andererseits diese „viel größere Entscheidungsspielräume“ für die Beteiligten eröffnen, da diese internen Handlungen nur mittelbar einem Wettbewerbsdruck unterliegen.⁴⁷⁶ Dabei haben insbesondere die Skandale und Verfehlungen einzelner Broker und Devisen- bzw. Derivatehändler gezeigt,⁴⁷⁷ dass es diese Handlungsspielräume gab, die von den besagten Händlern dann zumeist in verlustreichen Spekulationsgeschäften ausgenutzt wurden.⁴⁷⁸

⁴⁷³ Insbesondere Stephen Ross, Joseph Stiglitz, James Mirrlees, Ronald Coase, Michael Jensen und William Meckling.

⁴⁷⁴ „The master must have the right to control the servant's work, either personally or by another servant or agent“. Vgl. COASE (1937), S. 404.

⁴⁷⁵ Für eine empirische Vergleichsanalyse der Principal-Agent-Theorie mit der Ausführung von kundenseitigen Wertpapierorders durch die entsprechenden Banken siehe SCHMIDT / SCHLEEF (2001), S. 663.

⁴⁷⁶ SCHAUBENBERG (1991a), S. 7.

⁴⁷⁷ An dieser Stelle sei noch einmal beispielhaft der Name Jérôme Kerviel erwähnt, der als Mitarbeiter der Société Générale einen Spekulationsverlust von ca. € 5 Mrd. verursachte.

⁴⁷⁸ Insbesondere aber darf kein „Glücksrittertum“ vorherrschen, so dass letztlich „die Erträge privatisiert und die Verluste sozialisiert“ werden. SINN (2009), S. 84.

Aber nicht nur in dem bankinternen Beziehungsgeflecht bietet die Principal-Agent-Theorie wertvolle Ansatzpunkte im Hinblick auf die jüngsten Finanzskandale, sondern auch in der kundenorientierten Bankpraxis lassen sich hierzu markante Parallelen feststellen.

Der Bankkunde, gleich ob sein Anliegen eine Investition⁴⁷⁹ oder eine Kreditanfrage betreffe, ist als Auftraggeber (Principal) für den Bankmitarbeiter (Agent) zu betrachten. Ginge es bspw. um eine Entscheidung zur Geldanlage, entsteht für den Kunden das Risiko, dass er nicht im Vorfeld oder im Fortgang der Beratung wirksam erkennen und vor allem qualitativ bewerten kann, ob die Empfehlungen des Bankmitarbeiters wirklich bedarfsgerecht sind oder ob der Mitarbeiter bewusst z.B. Wertpapiere offeriert, mit denen Eigenhandelsinteressen der Bank verbunden sind.⁴⁸⁰ Wie ferner die Bank die zugeflossenen Mittel des Kunden dann weiter verwendet, ist ebenfalls für den beauftragenden Kunden nicht ersichtlich.

Zweitens verdeutlicht die Principal-Agent-Theorie die Struktur eines ethischen Dilemmas in der internen, wie der externen Betrachtung bankspezifischer Vorgänge, weil es sich im Rahmen dieses Modells erweist, wie insbesondere ökonomische bzw. pekuniäre Folgen aus einer fehlenden Vertrauensbasis resultieren können.

Da der Agent einen strategischen Informationsvorteil gegenüber dem Principal besitzt, sind ihm vielfältige Möglichkeiten gegeben, diesen zu seinem eigenen Vorteil auszunutzen, was der Principal, sofern der Agent nicht bereit ist, durch Signalling eine glaubhafte Handlungsbindung anzuzeigen, nur durch eine kostenintensive Implementierung von Steuerungs- und Kontrollmechanismen eingrenzen kann.

Dadurch entstehen ökonomisch nachteilige Effekte, weil entweder der Agent durch die Verfolgung seiner eigenen Interessen zum Nachteil des Principals oder des Unternehmens agiert bzw. der Principal gezwungen ist, entsprechend kostenintensive Maßnahmen zur wirksamen Eingrenzung solcher Tendenzen zu installieren.

Vollzöge sich jedoch eine vertrauensvolle und den vormals gemachten Bekundungen und Versprechungen ernsthaft verpflichtete Kooperationsbasis zwischen Principal und Agent,

⁴⁷⁹ Zur Thematik des ökonomischen Handelns zwischen Eigeninteresse und Investitionstätigkeit vgl. RENDTORFF (1981), S. 64 ff.

⁴⁸⁰ So wurden gerade im Zuge der Lehman-Pleite vielfach diese Papiere Kunden angedient, während die jeweiligen Investmentabteilungen der Banken teilweise auf gegenläufige Kursentwicklungen Derivategeschäfte abschlossen bzw. eine Ratingherabstufung der Lehman-Papiere nicht den Kunden mitgeteilt wurde. Vgl. Urteil des Landgerichts Hamburg vom 26.11.2009.

könnten diese Gefahren reduziert werden bzw. entsprechende Maßnahmen nicht mehr notwendig sein.

Dies würde voraussetzen, dass sich beide Parteien freiwillig in der Pflicht sehen, im Sinne einer auf Gerechtigkeit und Wahrhaftigkeit fußenden Weise zu agieren, um insbesondere dem gemeinsamen (Unternehmens-)Ziel unter Vermeidung unnötiger Zusatzkosten zu entsprechen. Dies voraussetzend, würde sich dann aber im Verlauf der Vertragsverhandlungen keine Einigung erzielen lassen, sofern die grds. Konditionen beiden Parteien unter der Prämisse einer solchen Wohlverhaltensannahme in der Zukunft nicht zusagen.

Auf den Bankensektor übertragen bedeutet dies, dass der Kunde, aber auch der Bankmitarbeiter, zur Vermeidung von Kosten beitragen können,⁴⁸¹ wenn beide sich in ihren Handlungen unabhängig vom zu erwartenden Ausgang der Verhandlung bzw. der Beratung zu den ethisch gebotenen Maximen bekennen und vertrauensvoll und wahrhaftig miteinander interagieren und kommunizieren.

Unabhängig davon, ob man die Vorgesetzter-Untergeber- oder die Kunde-Mitarbeiter-Beziehung zugrunde legt, zeigt sich stets ein erhebliches Defizit nicht nur im Hinblick auf das jeweils entgegenzubringende Vertrauen, sondern auch auf die anderen genannten Begrifflichkeiten einer ethischen Dimensionierung, wie z.B. Treu und Glauben oder Verantwortung. Dass hierbei stets eine in beide Richtungen geltende, verlässliche Basis geschaffen sein muss, sollte nach allem bisher Gesagten selbstverständlich sein. Dennoch scheint sich der tiefe Graben, der sich zwischen den beteiligten Parteien nach der Finanzkrise gezogen hat, nicht zu schmälern und eindringlicher Alternativbedarf scheint nötig, um nach den Turbulenzen der vergangenen Zeit wieder in ein ruhiges und vor allem ökonomisch ausgeglichenes und sinnvolles Maß zurückzufinden. Denn „in der wechselseitigen Principal-Agent-Beziehung zahlt sich das Ausnützen einmaliger Informationsvorteile nicht dauerhaft aus.“⁴⁸² Insofern bedarf es mehr als der reinen Verankerung ethischer Standards oder

⁴⁸¹ Diese entstehen bspw. dann, wenn der Bankmitarbeiter dem Kunden bedarfswidrig zu einem spekulativen Wertpapier rät und sich statt der erhofften Erträge ein Verlust einstellt oder wenn der Kunde im Rahmen eines Kreditantrages wahrheitswidrig seine persönliche Vermögenssituation schildert und der Kredit kurz- bis mittelfristig notleidend wird.

⁴⁸² THEN BERGH / MÜLLER (2010), S. 38.

moralischer Handlungsversprechen, wenn eben solche Werte wieder Einzug insbesondere in den Bankensektor finden sollen.

Vielmehr sollte das Heil in der Flucht nach vorne gesucht werden, wenn sich Banken wie auch Kunden eingestehen, dass die bisherigen Maximen und Praktikabilitäten nicht den gewünschten Erfolg, sondern das genaue Gegenteil bescherten. Dass hierzu insbesondere auf Seiten der Banken eine Rückkehr zu Tugenden des „ehrbaren Kaufmanns“⁴⁸³ dringend angeraten ist,⁴⁸⁴ erscheint dem Verfasser nunmehr eine obsoleter Erkenntnis, denn ein solch` qualitativer Habitus lässt sich nicht per Dekret verordnen, sondern bedarf - neben der systematischen und sensitiven Verortung mittels entsprechender Schulungs- und Qualifizierungsprogramme - der bereits erwähnten moralkompatiblen Anreizsysteme, obgleich „nicht nur Banker, sondern alle Marktteilnehmer [gut daran täten], sich an Tugenden des „Bankiers“ von einst wie Seriosität, Fairness, Worthalten und Verantwortung zu erinnern.“⁴⁸⁵

Inwieweit dabei für den Einzelnen, sei es ein Kunde oder ein Mitarbeiter einer Bank, auch additiv religiöse Leitplanken für diese Zielerreichung förderlich sein können, stellt der Verfasser dem Urteilsvermögen und der innerlichen Verfasstheit des Akteurs selbst anheim. Nichtsdestoweniger ist der Verfasser persönlich aber der tiefen Überzeugung, dass eine Besinnung auf christliche Werte, wie sie bspw. aus den Zehn Geboten⁴⁸⁶ oder den entsprechenden Katechismen der beiden Konfessionen oder generell anderen Religionen extrahiert werden können,⁴⁸⁷ und eine kritische Selbstreflexion über Ursache-Wirkungsmechanismen im Umgang mit den Mitmenschen diese notwendige Kehrtwende zumindest nicht behindern werden. Denn auch die Vergebung und die Reue sind zutiefst in der christlich-jüdischen Kultur des Abendlandes verhaftete Triebfedern, die bislang nicht zu einem Nachteil der sozio-kulturellen, wie ökonomischen Entwicklung in Deutschland und Europa geführt haben.

⁴⁸³ Vgl. dazu kritisch HOMANN (2014a), S. 5.

⁴⁸⁴ Es sei in diesem Zusammenhang angemerkt, dass Absolventen an der European Business School in Hessen zum Abschluss ihres Bachelor-Studiums einen Eid auf die Grundprinzipien des „Ehrbaren Kaufmanns“ abgelegt haben. Vgl. O.V. (2011c), S. B2.

⁴⁸⁵ STADLER (2012), S. 43.

⁴⁸⁶ In Kontradiktion zu HORN komme ich daher zu dem Schluss, dass Ethik und moralisches Verhalten sehr wohl einen transzendentalen Impetus und religiösen Ursprung besitzen, verkünden bereits die Regelungen der Zehn Gebote unmissverständlich diejenigen Normen, die nicht nur den gesellschaftlichen Frieden sichern, sondern auch den mitmenschlichen Umgang als fundamentales Kriterium beinhalten. Vgl. HORN (1996), S. 21.

⁴⁸⁷ Ähnlich WIELAND (2008), S. 305.

Insofern mag der Rekurs auf die Principal-Agent-Theorie zumindest den Anstoß geliefert haben, sich bei Abhängigkeitsverhältnissen jeglicher Art nicht ausschließlich auf den eigenen Vorteil und die Ausnutzung offener Flanken des Gegenübers zu kaprizieren, sondern stets auch die wohlberechtigten Interessen des Anderen zumindest zu beachten.

Für Banken, als institutionellen Gebilden, bedarf es insbesondere der „Einsicht der Shareholder und Manager, die qua Machtpositionen, Moral in Organisationen zur Pflicht erheben könnten.“⁴⁸⁸

⁴⁸⁸ HÜBSCHER (2010), S. 205.

5 Der Bankensektor und ethisch relevante Problemfelder

Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Banken, die uns in der Finanzkrise⁴⁸⁹ deutlich vor Augen geführt wurde, und das Fehlen zeitlicher, wie räumlicher Restriktionen für den globalen Geldkreislauf machen es - wie bereits angedeutet - erforderlich, diesen Wirtschaftsbereich in seinen wichtigsten Teilbereichen zu beleuchten. Dies deshalb, da sich doch in ihnen mannigfaltige Situationen und Prozesse ergeben, die zur Entstehung von ethischen Dilemmastrukturen führen können bzw. ethisch relevant sind. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch *KOSLOWSKI*, wenn er - zwar hier in Engführung auf die im Bankensektor vorherrschenden Produktspezifikationen - feststellt, dass „die Finanzwirtschaft ethisch relevanter und ethisch gefährdeter als die Realwirtschaft [ist]“.⁴⁹⁰

In diesem Zusammenhang sind in den Augen des Verfassers zur Klarstellung daher solche Argumentationen zu adjustieren, die sicherstellen wollen, dass wirtschaftliches Handeln in einer globalisierten, arbeitsteiligen Wettbewerbsökonomie die „Regeln des Miteinanderhandelns und Miteinanderlebens [...] nicht dem individuellen Kalkül jedes einzelnen gemäß seinem Gutdünken überantwortet“.⁴⁹¹ Vielmehr sind nach der hier vertretenen Auffassung die anreizinduzierten Regelungsmechanismen der Ökonomie so zu gestalten, dass der einzelne Akteur sehr wohl weiterhin seinen Eigennutz verfolgen kann unter Beachtung ökonomischer Realitäten, die nun aber die Verfolgung moralischer Prinzipien gegenüber unmoralischen unter dem Aspekt der Eigennutzenorientierung stets vorteilhafter erscheinen lassen. Somit ist nicht der einzelne Akteur ist seinem originären Vorteilsstreben zu behindern, sondern die für alle Akteure geltenden Rahmenbedingungen sind auf eine moralische, weil ökonomisch vorteilhafte, Handlungsebene zu befördern.⁴⁹²

Das obige Zitat belegt nämlich erneut solche Bevormundungstendenzen, die zum Einen suggerieren, der einzelne Akteur sei hinsichtlich seiner individuellen Verhaltensweisen durch andere, wie auch immer definierte Instanzen zu maßregeln und zum Anderen scheint sich hier

⁴⁸⁹ Abseits der hier vorgenommenen Fokussierung auf die jüngste Finanzkrise sei auch daran erinnert, „dass Deutschland in den Jahren 2002 und 2003 in eine gefährliche Bankenkrise und eine Kreditklemme geriet, die in der Nachkriegszeit keine Parallelen hatte.“ SINN (2005), S. 165.

⁴⁹⁰ KOSLOWSKI (2009), S. 16.

⁴⁹¹ STEINMANN / LÖHR (1991a), S. 6.

⁴⁹² Nach Auffassung von KOSLOWSKI geht es „nicht nur darum, ökonomische Anreize zu setzen, sondern darum, die ökonomisch und ethisch richtigen Anreize für die richtigen Beiträge im Unternehmen aufzustellen“; KOSLOWSKI (2009), S. 33.

erneut die Auffassung zu manifestieren, der einzelne Akteur könne grds. nach eigenem Belieben in einer ökonomischen Realität verfahren. Dies negiert nicht nur die Regelungsmechanismen einer vernetzten Globalwirtschaft, deren Prosperität vor allem auf Kooperation und Arbeitsteilung beruht, sondern unterminiert auch die Wirksamkeit vorhandener Sanktionsmechanismen, die sich insbesondere mittels geltendem (Vertrags-) Recht und Gesetz verdeutlichen. So sind nach Auffassung von *KOSLOWSKI* bspw. Manager in Erfüllung ihrer treuhänderischen Pflichten eben „nicht frei, ihrem eigenen Interesse auf Kosten des Unternehmens zu folgen.“⁴⁹³

Da auch für Banken ein an der Gewinnmaximierung orientiertes Handeln - als notwendige Bedingung für das Bestehen im Wettbewerb - vorhanden sein muss, sind daher auch für diesen Wirtschaftsbereich Fragen in Zusammenhang mit der Erreichung dieses Zieles unter (institutionell-)ethischen Gesichtspunkten unabdingbar.

Dabei soll aber keineswegs der Eindruck erweckt werden, das Streben nach Gewinn oder die Sicherung der unternehmerischen Existenz seien als ethisch bedenklich anzusehen, was auch in der Literatur nur von einzelnen Autoren wirklich ernsthaft in Zweifel gezogen wird. Es ist vielmehr evident, dass nur der wirtschaftlich Erfolgreiche in der Lage ist, durch wirtschaftliches Fortkommen auch den Bestand seines Unternehmens, die berufliche, wie private Existenz der Mitarbeiter, der Familien etc. zu sichern, was gleichermaßen als verantwortungsbewusst und moralisch unbedenklich im Sinne einer ethischen Orientierung verstanden werden muss. Wirtschaftlicher Erfolg ist mithin logische Voraussetzung dafür, auch soziale Verantwortung übernehmen und existenzielle Grundlagen für Menschen schaffen zu können.

Die besondere Schwierigkeit hierbei ist es allerdings, „zu erkennen, dass das Denksystem, das sich von der marktwirtschaftlichen Idee bis zur heutigen Ausprägung von Finanzmärkten spannt, gerade weil es allgegenwärtig ist und von fast allen als unverrückbare Tatsache hingenommen wird, einen ethischen Charakter hat, dass ihm eine bestimmte Auffassung, von dem, was moralisch richtig und falsch ist, innewohnt.“⁴⁹⁴

Daher sind die Art und Weise des Zustandekommens von wirtschaftlichem Erfolg, die Interaktionsprozesse der wirtschaftlich Beteiligten und die gesamtwirtschaftlichen

⁴⁹³ KOSLOWSKI (2009), S. 32.

⁴⁹⁴ DEMELE (2010), S. 147.

Folgeergebnisse einer ethischen Beurteilung zugänglich und müssen sich daher auch einer solchen konsequenterweise unterziehen lassen.

So hat *EMUNDS* bereits im Jahr 2000 darauf verwiesen, dass insbesondere eine „sozialwissenschaftliche Analyse und ethische Reflexion“⁴⁹⁵ auch für die internationalen Finanzmärkte zu gelten habe. Als Gründe hierfür benennt er die erhebliche Ausdehnung der grenzüberschreitenden Finanzaktivitäten, die damit verbundene Internationalisierung der Risiken, das Fehlen entsprechender Rechtsregeln sowie die Verlagerung der Finanzaktivitäten in kaum regulierte, globale Standorte.⁴⁹⁶

Dass sich hierzu in der aktuellen Situation insbesondere der Bankensektor in einer exponierten, weil kritischen Position befindet, macht ihn zu einem besonders geeigneten Untersuchungsobjekt im Rahmen ethischer Dilemmastrukturen.

Oberstes Ziel - und mithin keine neue Erkenntnis - auf Seiten der Banken muss es daher sein, „verloren gegangenes Vertrauen zurückzugewinnen, [...] [um] die Beziehung zwischen Kunde und Bank neu zu beleben. Zwangsläufig rückt damit der Kundenberater in den Mittelpunkt der Reformanstrengungen der Bank und das in zweifacher Hinsicht. Erstens, Grundlage der Beziehung zwischen Kunde und Berater muss eine erneuerte Berufsethik des Bankberaters sein. Zweitens, die auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Beratungsansätze müssen für die Kunden klar und deutlich zu unterscheiden sein.“⁴⁹⁷

Dem Umstand, dass gerade „der Beruf und die Arbeit vor allem auch ein Bewährungsort für Tugenden“⁴⁹⁸ sind, soll in den folgenden Erläuterungen zum Bankensektor dadurch Rechnung getragen werden, dass diejenigen Problemfelder offen und diskussionsfähig angesprochen werden, die vermeintlich zur Entstehung, aber auch Verfestigung der Finanzkrise beigetragen haben.

Hierbei erscheinen dem Verfasser in Rückschau auf die Finanzkrise drei wesentliche Punkte von Bedeutung,⁴⁹⁹ die vor allem unter Berücksichtigung ethischer Strukturelemente im

⁴⁹⁵ *EMUNDS* (2000), S. 197.

⁴⁹⁶ *EMUNDS* (2000), S. 197.

⁴⁹⁷ *WALTER* (2009), S. 1270.

⁴⁹⁸ *KREUZHOF* (2001), S. 408.

⁴⁹⁹ Zu einer anderen Beurteilung der globalen Finanzkrise kommt *EMUNDS*, der hierfür zwei wesentliche Faktoren erkennt: Erstens „zu viel Risiko in den Bilanzen der Finanzinstitute“ und zweitens „zu viel Geld auf den Vermögensmärkten“. Dass hierbei aber auch individuelles Fehlverhalten und Fehlanreize als ursächliche Strömungen vergleichsweise wenig Berücksichtigung finden, scheint dieser - folgt man den weiteren

Bankensektor aufzuzeigen sind, weil sie miteinander verwoben erscheinen und bereits als relevante Mikro-, Meso- und Makro-Ebene⁵⁰⁰ benannt worden sind.

Zunächst wären in diesem Kontext die subjektiven Verfehlungen Einzelner auf der Mikro-Ebene zu nennen und es ist dabei *KOSLOWSKI* in seiner Einschätzung zuzustimmen, dass „die Handlungsorientierungen sich vor der Krise nicht verbessert, sondern in Richtung eines hemmungslosen Egoismus und Bereicherungsstrebens der Finanzakteure verändert [hatten].“⁵⁰¹ Diesen Wenigen, die aber durch ihr Geschäftsgebaren einen ganzen Wirtschaftssektor nicht nur in Erklärungs-, sondern vereinzelt auch ganze Banken in Existenznöte brachten, ist unumwunden eine persönliche Schuld und individuell zuzurechnende Verfehlung der ihnen zugewiesenen Aufgabenbereiche und Kompetenzen anzulasten. Denn „[...] jeder Manager und sonstige Arbeitnehmer bleibt für seine Handlungen auch dann moralisch verantwortlich, wenn die Regelebene diese gerade nicht reguliert. Wenn Regeln, aus welchen Gründen auch immer, lebensfeindlich sind, kann sich der Einzelne nicht darauf berufen, dass er nur den Regeln gefolgt ist.“⁵⁰²

So äußerte sich auch der damalige Bundespräsident *KÖHLER* zu den Ereignissen der Finanzkrise überaus kritisch, als er bezugnehmend auf die Finanzbranche festhielt: „Und es sind Fragen nach den Renditen, an denen sich eine ganze Branche offenbar so berauscht hat, dass sie blind wurde für die Risiken - oder sie bewusst ignoriert hat.“⁵⁰³

Dabei haben die hier Angeschuldigten mit zum Teil beachtlicher List und Tücke nicht nur letztlich ihren Arbeitgebern, sondern auch den Kunden, die ihnen ihr Geld anvertraut hatten, und schließlich sich selbst große finanzielle Nachteile und einen nur schwerlich abzubauenen Reputationsschaden zugefügt.

Abseits der rechtlich relevanten Tatbestände gebietet es sich im Rahmen dieser Untersuchung insbesondere, auf die damit verbundenen ethischen Implikationen einzugehen.

Schilderungen in seinem Beitrag - eher vernachlässigen zu wollen, liegt sein Betrachtungsfokus doch eher auf politischen und makroökonomischen Konstellationen ordoliberaler Gesinnung, als auf dem individuell ethischen Blickwinkel. EMUNDS (2010a), S. 197.

⁵⁰⁰ Aus den bereits genannten Gründen wird auf eine Detaillierung makroökonomischer Gesichtspunkte in dieser Arbeit verzichtet. Thematisch wären hierbei Aspekte wie die novellierten Eigenkapitalvorschriften (Basel III) oder die Einordnung von Banken als „systemrelevant“ bzw. „too big to fail“ zu berücksichtigen.

⁵⁰¹ KOSLOWSKI (2009), S. 244.

⁵⁰² KNOEPFFLER (2010), S. 186.

⁵⁰³ KÖHLER H. (2008), S. 4 f.

Es scheint im Zuge der öffentlichen Aufarbeitung der vergangenen Geschehnisse evident, dass die betreffenden Akteure vorsätzlich, zumindest aber fahrlässig gegen diejenigen Grundsätze verstoßen haben, die bereits als die zentralen Begrifflichkeiten und Leitmotive einer ethischen Grundhaltung identifiziert worden sind.⁵⁰⁴

So haben einzelne Broker, Investmentbanker, Derivatehändler aber auch „einfache“ Kundenberater nicht nur das in sie gesetzte Vertrauen ihrer Vorgesetzten, sondern auch - und das wiegt in den Augen des Verfassers viel schwerer - das ihrer Kunden, die im Gegensatz zu den Vorgesetzten weder über die notwendigen Überwachungsinstrumentarien, noch die hinreichenden Markt- und Produktkenntnis verfügten, missbraucht und nachhaltig geschädigt. Ferner muss diesem Personenkreis ein erhebliches Maß an Gier unterstellt werden, sofern sich aus ihren Handlungen insbesondere persönliche Vorteile dadurch ergaben, dass sie Kunden täuschten bzw. offen gegen ihren Berufsethos verstießen, um in den Genuss entsprechender Bonuszahlungen und Prämien zu gelangen.

Dass im Rahmen des vermeintlichen Auslösers der Finanzkrise, der hier in der Subprime-Krise in den USA gesehen wird,⁵⁰⁵ obgleich sich hierfür auch additiv weitere Punkte richtigerweise anführen lassen,⁵⁰⁶ eine maßlose Verantwortungslosigkeit um sich griff, schien sich nicht nur durch die Kreditvergabe an offensichtlich nicht solvente Hypothekenkunden, sondern auch durch die Andienung bekanntermaßen toxischer und zuweilen undurchsichtiger Finanzprodukte an die jeweilige Kundenklientel zu bewahrheiten.⁵⁰⁷ Man schien vergessen zu haben, dass „auch im Wirtschaftsleben [...] die Würde der menschlichen Person und ihre ungeschmälerte Berufung wie auch das Wohl der gesamten Gesellschaft zu achten und zu fördern [sind], ist doch der Mensch Urheber, Mittelpunkt und Ziel aller Wirtschaft.“⁵⁰⁸

Vor allem das Setzen auf kurzfristigen, weil besonders lukrativen, Gewinn ohne Beachtung der bislang eigentlich dem Bankensektor positiv zugerechneten Eigenschaften, wie Treu und

⁵⁰⁴ „Vertrauen ist das wichtigste Kapital der Banken und der Finanzmärkte.“ MERZ (2008), S. 107.

⁵⁰⁵ Der Vollständigkeit halber sei anzumerken, dass die Immobilienblase in den USA, als Vorstufe der späteren globalen Finanzkrise, aus dem amerikanischen Trennbankensystem kulminierte, während insbesondere in Deutschland das Prinzip von Universalbanken bzw. das Drei-Säulen-System (Universalbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen) herrscht, so dass hier eigentlich eine gewisse Trennschärfe vorzunehmen wäre.

⁵⁰⁶ Z.B. eine verfehlte Geld- und Fiskalpolitik in den wirtschaftsstarken Nationen bzw. falsche Marktregulierung und Geldmengenpolitik der korrespondierenden Notenbanken.

⁵⁰⁷ Auf die zeitliche und somit problematische Diskrepanz zwischen Entwicklung neuer Finanzinnovationen und der Begutachtung bzw. Prüfung durch die Finanzwissenschaft verweist KOSLOWSKI (2009), S. 234.

⁵⁰⁸ O.V. (1965), Kap. III, Nr. 63.

Glauben oder Ehrlichkeit, haben nicht nur die Öffentlichkeit, sondern insbesondere die betroffenen Kunden den Glauben in die Nachhaltigkeit eines Sektors verlieren lassen, der gerade aufgrund seiner volkswirtschaftlichen Bedeutung⁵⁰⁹ doch eigentlich für langfristige Stabilität und einen ausgewogenen Gleichklang von Finanz- und Realwirtschaft hätte Sorge tragen müssen.

Möglichen Einwänden dieser scheinbar einseitigen Verurteilung der angesprochenen Banker zum Trotz, diese hätten sich ja selbst in einem ethischen Dilemma befunden, da auch sie sich um ihre eigene finanzielle Absicherung und die ihrer Familien hätten sorgen und gleichzeitig um ihren Job fürchten müssen, wenn sie sich nicht an die geforderten Verkaufsvorgaben und Umsatzdirektiven ihrer Vorgesetzten gehalten hätten, erscheint zumindest der finanzielle Aspekt recht vordergründig. So ist doch mehrfach belegt, dass gerade Bankbedienstete in den Investment- und Börsenabteilungen noch zu den Besserverdienenden ihrer Branche, wenn nicht sogar in der Finanzwirtschaft generell zählen.⁵¹⁰

Das Vorgesagte bekräftigend kam Kardinal *MARX* im Jahr 2008 zu der Erkenntnis, dass „die Krise auf den Finanzmärkten [...] letztlich dadurch ausgelöst wurde, dass so viele Manager in der Finanzindustrie [...] verantwortungslos gehandelt haben und unkalkulierbare Risiken eingegangen sind“ und er verkündet in der Folge seiner Ausführungen, dass dies zu Zeiten, „als das Bankgeschäft noch von persönlich haftenden Partnern betrieben wurde“, anders war.⁵¹¹

Soweit aber diese Kritik an der individuell zurechenbaren Verantwortlichkeit durchaus ihre Berechtigung und nötige Klarheit besitzt, darf dabei aber nicht der Umstand missachtet werden, dass immer auch die vorgefundenen Rahmenbedingungen und Verhältnisse für den Einzelnen restriktive Prämissen verkörpern, denen er sich zu fügen hat. Denn „der Mensch handelt immer unter vorgefundenen Bedingungen, die den Umfang seiner Handlungsmöglichkeiten einschränken.“⁵¹² Deshalb darf richtigerweise „eine Ethik der Finanzmärkte [...]

⁵⁰⁹ Vgl. TOLKSDORF (2010), S. 6.

⁵¹⁰ So erhielt im Jahre 2010 der Investmentbanker und mittlerweile amtierende Vorstandsvorsitzende der Deutsche Bank AG, Anshu Jain, fast € 3 Mio. an Bezügen und Tantiemen mehr als sein damaliger Chef, Josef Ackermann. Vgl. MANAGER MAGAZIN (2011). Generell ist es also „durchaus üblich, dass Top-Investmentbanker mehr verdienen als ihre Vorstandschefs.“ FOCUS MONEY (2012). Zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen vgl. auch KOCH / STADTMANN (2011), S. 214 ff.

⁵¹¹ MARX (2008), S. 244.

⁵¹² PREUL (2003), S. 127.

sich nicht in Forderungen an die einzelnen Marktteilnehmer erschöpfen, sondern muss sich auch mit der Gestaltung eines Ordnungsrahmens auseinander setzen, der die Verantwortung der einzelnen Marktteilnehmer, der einzelnen Unternehmen, gegebenenfalls einzelner Staaten nicht überstrapaziert.“⁵¹³

Ein rationaler Akteur kann somit zunächst nur innerhalb dieser Rahmenbedingungen agieren. Diese aber „dürfen nicht so perfekt gestaltet sein, dass ein einzelwirtschaftlicher Entscheidungsträger unter moralischem Aspekt keinen Entscheidungsspielraum mehr besitzt und damit nur moralisch richtig oder falsch handeln kann.“⁵¹⁴ Dies wäre zum Einen in der Realität mittels konkreter Anweisungen und Direktiven aufgrund der Fülle möglicher Konstellationen und Anwendungsfälle nicht darstellbar, zum Anderen führte dies letztlich auch zu einem inkrementellen Stillstand jeglicher unternehmerischer Betätigung, was dem Ziel einer Implementierung von ethischer Reflexion in ökonomisch institutionelle Arbeitsprozesse nur kontraproduktiv im Wege stünde.

Daher kann es letztlich nur darum gehen, „das auf den Menschen angewandte Konzept moralischer Verantwortung [zu] analysieren“, weil sich dann auch erweist, „dass es auf Unternehmen als Handelnde in der Gesellschaft projiziert werden kann.“⁵¹⁵

Inwiefern nun aber auf meso-ethischer Ebene Rahmenparameter und Umstände in den einzelnen Instituten oder generell im Bankensektor vorherrschten, die das unverantwortliche Handeln Einzelner begünstigten, beförderten oder aber diese hierzu nötigten, soll in den folgenden Ausführungen näher untersucht werden.

Im Allgemeinen ist festzuhalten, dass Banken den gleichen institutionellen Rahmenbedingungen unterliegen wie andere Unternehmen, wo Menschen in einer arbeitsteiligen Globalökonomie zu einem Konglomerat von Individuen zusammengefasst sind. Das heißt: Auch hier sind - neben den relevanten rechtlich-regulatorischen Anforderungen - die gängigen, marktüblichen Verhaltensregeln, internen Anweisungen und Kodices vorhanden, die nicht nur das Untereinander innerhalb dieser Institution, sondern auch im Prozess des Agierens der Institution selbst an Märkten und mit Kunden, Lieferanten, etc. determinieren.

⁵¹³ RUDOLPH (2009), S. 277.

⁵¹⁴ KÜPPER / PICOT (2009), S. 132.

⁵¹⁵ GOODPASTER / MATTHEWS (2000), S. 10.

Von daher scheidet eine Konkretion der Ursächlichkeit für die vergangene Finanzkrise auf formal-institutionelle Missstände eher aus und es bleibt in den Augen des Verfassers vielmehr zu hinterfragen, ob nicht eine Kritik an den Markteinflussmöglichkeiten der Banken und der von ihnen konzipierten und „produzierten“ Finanzderivate, die sich größtenteils vom Realgütermarkt entkoppelt haben,⁵¹⁶ geeigneter erscheint, um herauszuarbeiten, warum gerade der Bankensektor auf derartige Weise die globalökonomische Konstitution erschütterte und sich einer breiten öffentlichen Anfeindung ausgesetzt sah.

Banken sollen der Wirtschaft in erster Linie als Intermediäre, also Vermittler zwischen Kapitalnachfrage und Kapitalangebot, und Transformatoren zwischen den Marktteilnehmern im Hinblick auf die Höhe, die Laufzeit oder das Risiko der notwendigen Finanzmittel dienen.⁵¹⁷ Dabei vergeben sie die durch das Einlagengeschäft erhaltenen Beträge in gebündelter Form als Kredite an Unternehmen, andere Banken und Privatkunden oder Institutionen. Ferner vollziehen sie für ihre Kunden den Zahlungsverkehr und die Abwicklung zwischen Kreditoren und Debitoren, beschaffen Devisen und sichern Fremd- und Zinsrisiken für ihre Kunden ab. Da sie hierbei vornehmlich eine zwischengeschaltete Funktion für den Ausgleich zwischen den marktbeteiligten Parteien übernehmen, kommt ihnen eine besondere Vertrauensposition zur korrekten, sachlichen, zeitlichen wie technischen Abwicklung der jeweiligen Aufträge und Transaktionen zu.

Durch ihre Interaktion reduzieren Banken die anfallenden, hohen Transaktionskosten für die Suche nach einem geeigneten Kontraktpartner. Diese Vermittlerfunktion wird den Banken durch entsprechende Gebühren, Provisionen, Disagios oder in Form von Zinseinnahmen bei der Bereitstellung von Liquidität/Kapital vergütet. Zusätzlich entscheiden Banken durch ihre Einschätzung über das Risiko einer Investition, vollziehen Kreditwürdigkeitsprüfungen, interne

⁵¹⁶ „Die Entwicklung des Finanzwesens, dessen Transaktionen den Umfang der realen Transaktionen schon längst hinter sich gelassen haben, läuft Gefahr, einer immer stärker auf sich selbst bezogenen Logik zu folgen, die nicht mehr auf dem Boden der wirtschaftlichen Realität steht.“ PÄPSTLICHER RAT FÜR GERECHTIGKEIT UND FRIEDEN (2006), S. 268.

⁵¹⁷ „Es ist die Pflicht von Banken, auf der Seite ihrer Einlagenkunden der Aufgabe und Erwartung zu entsprechen, das Risiko für ihre Kunden, die ihre Ersparnisse in Sichteinlagenkonten investieren, zu reduzieren, und es ist zur gleichen Zeit ihre Pflicht, der Erwartung ihrer Kreditkunden zu entsprechen, Kapital für riskante Unternehmungen bereitzustellen. Die Bank muss ein Gleichgewicht finden zwischen den beiden widersprüchlichen Rollenerwartungen, die aus diesen beiden Funktionen entstehen. Das Gleichgewicht zwischen ihren beiden Geschäftsfunktionen und Rollenerwartungen muss in die Bestimmung der ethisch und rechtlich angemessenen Geschäftspraktiken, Haltungen und Tugenden, Regeln und Pflichten der Banken eingehen.“ KOSLOWSKI (2009), S. 48.

Ratings und Bonitätsprüfungen über die am Markt zu entrichtenden Kapitalbeschaffungskosten bzw. Refinanzierungskosten, wobei auch hier die Banken „moralisch in die Pflicht genommen“ werden müssen, da sie durch „ihr Dienstleistungsangebot, ihre Kreditvergabepolitik, ihre Börsenempfehlungen und nicht zuletzt durch ihre Fondspolitik [...] mittelbar auch die Moral börsennotierter Unternehmen“ beeinflussen.⁵¹⁸

Daher werden an ihr Urteilsvermögen besonders hohe Erwartungen und Standards gelegt, da sämtliche Marktteilnehmer sich auf ihr Urteil verlassen - unabhängig davon, ob sie über die momentanen Marktusancen, Preise und Konditionen gut oder unzureichend informiert sind. Im Rahmen der geschilderten Querschnittsfunktion nehmen Banken eine wichtige und den Markt stabilisierende Funktion wahr, da sie hierdurch Marktprozesse zeit- und kosteneffizient beschleunigen, durch Bereitstellung von benötigtem Kapital Innovationen, Forschung und Unternehmensgründungen fördern und zur allgemeinen Geldwertstabilität mitbeitragen.

Neben diesen klassischen Tätigkeiten von Banken, an deren Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit der Verfasser in keinsten Weise Zweifel übt, denn „eine starke Volkswirtschaft braucht starke Banken“,⁵¹⁹ haben die Banken durch das Aufkommen von insbesondere dem Investmentbanking begonnen, dieses traditionelle und angestammte Terrain zu verlassen, um nun selbst - gleich einer Manufaktur - eigene Produkte am Markt zu etablieren.

Hierbei zeigte sich, dass nicht nur höhere Erträge mit diesen Finanzprodukten zu erzielen waren als über das klassische Kredit- und Einlagengeschäft, sondern dass hierfür insbesondere weder relevante Regulierungsvorschriften, noch entsprechende risikoadäquate Eigenkapitalhinterlegungsvorschriften existierten, da die Regulatoren der Bankenpraxis zeitlich immer hinterherhinken. Es eröffneten sich mithin neue Absatzmärkte, in denen die Banken nun selbst als Produzenten auftreten und die Angebots- wie Nachfragemengen nahezu autonom steuern konnten.⁵²⁰

Damit einher ging parallel die Tendenz, die wenigen entsprechend qualifizierten Mitarbeiter über variable Vergütungskomponenten an den durch sie generierten Erträgen zu beteiligen,

⁵¹⁸ ABLÄNDER / SCHENKEL (2009), S. 45.

⁵¹⁹ KORNDÖRFFER (2010), S. 26.

⁵²⁰ Es ist erstaunlich, dass der Bundesverband deutscher Banken eingesteht, dass „die Finanzmarktprobleme im Bankensektor ihren Ausgang nahmen“, obgleich direkt im Anschluss auf „Verwerfungen“ und „makroökonomische Ungleichgewichte“ hingewiesen wird, die als „nicht unmittelbar mit den Finanzmärkten verbundene Aspekte“ analysiert werden. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2009), S. 5.

da mittlerweile große Teile der Bankgewinne aus den Investmentabteilungen hervorgebracht wurden. Es ist daher festzuhalten, dass im Bankensektor (vornehmlich) in diesen Abteilungen falsch induzierte Anreiz- und Vergütungssysteme bestehen, die den einzelnen Mitarbeiter dazu verleiten können, sich für die Bank in riskanten Finanzierungsstrukturen zu engagieren, um den pekuniären Output für die Bank - wie auch den Mitarbeiter dann selbst - zu erhöhen. Daher müssen sich die Banken „von dem Irrglauben verabschieden, über neue Finanzkonstruktionen ein nahezu unbegrenztes Wachstumspotenzial erschließen zu können. Solches Verhalten hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass immer neue hochkomplexe, spekulative Produkte erfunden wurden.“⁵²¹

Und in diesem Momentum vollzieht sich eine weitere Besonderheit zu anderen Wirtschaftssektoren: Durch die enge Verzahnung der Kreditinstitute über den Interbankenhandel werden die in der Ökonomie vorherrschenden wettbewerblichen Regelungsmechanismen außer Kraft gesetzt und die drastischen Rettungsmaßnahmen der beteiligten Staaten, des IWF oder der EZB für den Bankensektor scheinen den Verdacht nahezulegen, dies sei in den relevanten Vorstands- und Aufsichtsratssetagen der Kreditinstitute antizipiert worden.

Unter marktüblichen Gesetzmäßigkeiten würde das Ausscheiden eines Marktteilnehmers dazu führen, dass die auf ihn entfallenden Angebots- und Nachfragemechanismen über die entsprechenden Wettbewerber in den Märkten kompensiert würden. Im Bankensektor vollzog sich jedoch eine komplett gegenteilige Entwicklung: Im Interbankenhandel, in dem sich Banken gegenseitig Liquidität (zumeist kurzfristig) zur Verfügung stellen, herrschte große Verunsicherung über die Stabilität, Solvabilität und den Verbleib der bisherigen Teilnehmer in diesem Sektor, so dass dieser Markt zusammenzubrechen und die Kreditvergabe durch die Banken an kreditsuchende Unternehmen und Haushalte zu erliegen drohte. Nur durch die Bereitstellung hoher liquider Mittel durch Notenbanken und EZB konnte dies bis zum heutigen Tage einigermaßen aufrechterhalten werden.

Gleichwohl hat „die globale Finanzkrise [...] den Bedeutungsgewinn der kapitalmarktbezogenen Segmente der Finanzwirtschaft, der sich in den letzten Jahren deutlich abzeichnete, erst einmal unterbrochen.“⁵²²

⁵²¹ NETZEL (2010), S. 20.

⁵²² EMUNDS (2010), S. 110.

Hinsichtlich der Problemfelder, die sich im Rahmen der Finanzkrise aus dem Bankensektor ergaben, lässt sich zusammenfassend festhalten, dass auf der Mikro-Ebene aufgrund des Mangels an einer ethischen Orientierung einige Wenige den Versuchungen des schnellen und insbesondere pekuniären Erfolges erlagen und eine persönliche Schuld auf sich luden, da sie die ihnen verliehene Markt(manipulations)macht zum eigenen Vorteil und zum Nachteil Dritter missbrauchten und diese bewusst schädigten.⁵²³

Sie entfernten sich dabei massiv vom Boden eines ehrlichen und nachhaltig agierenden Maklers, zu dessen vornehmlichster Pflicht die sorgsame und vertrauensvolle Verwaltung anvertrauter Vermögen zählt. Besonders ethisch verwerflich ist dabei nicht der Umstand, dass sie im Rahmen ihres beruflichen Umfeldes betrügerisch handelten, da dies keine Besonderheit des Bankensektors darstellt, sondern auch in anderen Ökonomiebereichen anzutreffen ist.

Vielmehr war es der perfide Umstand, dass sie sich - so ist nach den bislang hervorgetretenen Informationen zumindest anzunehmen - bewusst waren, dass sie gegen die ureigenen Grundsätze ihres Berufsstandes verstießen, im Falle eines Misslingens ihrer Handlungen unzählige Unbeteiligte in finanzielle Existenznöte bringen würden und wiederholt es nicht unterließen, neue und vermeintlich innovative Finanzprodukte zu kreieren, deren Nützlichkeit und Korrektheit man nicht objektiv auf den Märkten überprüfen konnte.

Ferner war man sich des Umstandes bewusst, dass hierdurch immer wieder neue private Kunden und institutionelle Abnehmer gefunden werden konnten, die ihrerseits den Angaben vertrauten und sich durch die Aussicht auf überdurchschnittliche Erträge zum Kauf solcher Finanzprodukte unbedacht und zum Teil gleichermaßen giergetrieben hinreißen ließen.⁵²⁴

Aber auch auf anderer Ebene hat die Institution „Bank“ im Vorfeld und Fortgang der Finanzkrise versagt. So konnten nicht die regelungs- und überwachungsadäquaten Instrumente zur Steuerung der Handelsaktivitäten der Mitarbeiter implementiert sowie insbesondere keine anreizkompatiblen und dem ursprünglichen Unternehmenszweck dienlichen Vergütungs- und Gratifikationssysteme geschaffen werden. Man hatte ein Umfeld heraufbeschworen, in dem sich vereinzelte Mitarbeiter solange zum Erfolg der Bank betätigen konnten, bis das unterschwellig immer drohende Unheil zutage trat.

⁵²³ Ähnlich KOSLOWSKI (2009), S. 198.

⁵²⁴ „Der Bankkunde ist keine ganzheitliche Persönlichkeit mehr, sondern atomisierter Vorteilsmaximierer.“ BAUER (2004), S. 5.

Jedoch mussten sich die entsprechenden Vorstände und Aufsichtsräte⁵²⁵ doch durchaus immer der Tatsache bewusst sein, dass diese Aktivitäten stets ohne korrespondierende Haftungs- und Kapitalunterlegung vollzogen wurden und daher bei einem Scheitern nicht die Bank direkt, sondern insbesondere die Gelder der Kunden hätten in Anspruch genommen werden müssen. So fordert *KOSLOWSKI*, der in seinen Stellungnahmen zur vergangenen Weltfinanzkrise recht unzweideutige Worte über die Verursachungsschuld bei den Managementverantwortlichen im Finanzsektor fand, dass jene „Verantwortlichen der Finanzbranche, die das Debakel als ganzes nicht verhinderte[n], für den volkswirtschaftlichen Schaden aufkommen müssen.“⁵²⁶

Dass diese sich dabei vermutlich auch des Umstandes gewiss waren, dass eine drohende Insolvenz ihrer Häuser durch marktregulierende Eingriffe des Staates oder der Notenbanken zu erwarten ist, kann nicht mit Sicherheit bestimmt werden, macht die öffentliche Kritik aber zumindest nachvollziehbar, ohne dass der Verfasser dabei die genannten Zentralorgane aus ihrer Mitverantwortung und dem damit teilweise marktdestabilisierenden Vorgehen in die Schuldlosigkeit entlassen möchte.

Folgerichtig fokussieren sich die nachfolgenden Ausführungen daher auf Fragestellungen und konkrete Handlungsfelder der Bankenpraxis, die sich einer internen wie externen Sichtweise von Transaktionen bei Banken, den beteiligten Gruppen sowie einer ethischen Beurteilung zuwenden und somit als Orte möglicher ethischer Dilemmata in Frage kommen können.⁵²⁷

5.1 Klassische Bankgeschäfte als mögliche Orte ethischer Dilemmata

In diesem Abschnitt werden zunächst die drei wesentlichen, als klassisch zu bezeichnenden, Geschäftsbereiche aus dem Bankensektor aufgeführt und mit ihren jeweiligen Implikationen für den Kunden und die Bank bzw. deren Mitarbeiter im Hinblick auf mögliche ethische Dilemmata kurz erläutert.

⁵²⁵ „Der Geltungsbereich von Unternehmensethik umfasst somit neben der Mitarbeiter- und Führungsebene auch die Vorstands- und Aufsichtsratsebene.“ FRISKE (2005), S. 25.

⁵²⁶ KOSLOWSKI (2009), S. 249.

⁵²⁷ Dieses Vorgehen indirekt bestätigend, kommt auch RUDOLPH zu dem Fazit, dass bislang eine konkretisierende Untersuchung moralischer Tatbestände „in wissenschaftlichen Beiträgen zur Bankbetriebslehre, Kapitalmarktforschung und zur Unternehmensfinanzierung“ fehlt, was im Rahmen dieser Untersuchung zumindest in Ansätzen revidiert werden soll. RUDOLPH (2010), S. 437.

Eine Fokussierung auf diese Bankgeschäfte rechtfertigt sich in den Augen des Verfassers auch dahingehend, weil „durch die Finanzkrise frühere Ertragsquellen [versiegten] und das klassische Retailgeschäft [...] wieder in den Vordergrund [rückte].“⁵²⁸

Obgleich in den bisherigen Ausführungen dieser Arbeit häufig der Rückgriff auf die Ereignisse der vergangenen Finanzkrise unternommen wurde, werden nun hier generelle Handlungsfelder im Bankensektor thematisiert, die den Großteil des Aktivitätenspektrums in Banken abdecken und nur dort, wo sich in diesen Teilbereichen eine direkte Anknüpfung an die Finanzkrise gestattet, wird darauf in Ansätzen Bezug genommen.

Systematisch erfolgt daher im Fortgang zunächst eine kurze Vorstellung der Bereiche Kredit-, Wertpapier- sowie Einlagengeschäft,⁵²⁹ um dann anschließend den Fokus auf den Intensionskreis (Investition, Spekulation und Verschuldung) bei den involvierten Parteien zu legen, der sich in der Praxis über die drei vorab erörterten Teilbereiche erstreckt.

Da der Schwerpunkt auf die Suche nach möglichen Orten ethischer Dilemmata gelegt wird, scheint es geboten, speziell den intentionsspezifischen Interaktions- und Kommunikationssituationen besondere Aufmerksamkeit zu widmen, an deren Schnittstelle stets mindestens zwei Individuen als relevante Akteure (der Kunde und der Bankmitarbeiter) auftreten. Sofern sich hieraus weiterführende Implikationen mit Dritten (z.B. der Vorgesetzte des Bankmitarbeiters) ergeben, wird hierauf gesondert eingegangen.

Die hier vorgenommene Vorgehensweise rechtfertigt sich in den Augen des Verfassers weiterhin damit, dass es zunächst sinnvoll erscheint, die fachlichen Themengebiete, die für den Bankensektor spezifisch sind, fragmentarisch zu beleuchten, um dann in die hieraus grds. erwachsenden bi- oder multilateralen Beziehungsgeflechte einzusteigen, da sie die Basis für die dann in concreto durchzuführende Analyse ethischer Dilemmata bei inter- und intrapersonellen Konfliktsituationen verkörpern.

⁵²⁸ POHLE (2009), S. 34.

⁵²⁹ Zwar werden durch diese drei Aufgabengebiete nicht sämtliche Bankgeschäfte i.S.d. § 1 Abs. 1 Satz 1 Ziff. 1-12 KWG abgedeckt, aber die hier vorgenommene Eingrenzung erlaubt die Abdeckung wesentlicher Bereiche, in denen ethische Dilemmata auftreten können sowie eine direkte Bezugnahme zu inhaltsgleichen Tatbeständen der Finanzkrise.

5.1.1 Kreditgeschäft

Das klassische Kreditgeschäft⁵³⁰ einer Bank ragt in viele Lebens- oder Organisationsbereiche der Kunden hinein, sei es, dass der private Kunde einen Kredit zur Deckung von Konsumwünschen, für Immobilientransaktionen (Kauf, Neubau oder Sanierung) oder zur Existenzgründung als Unternehmer oder Freiberufler benötigt oder institutionelle Kunden, Firmen und Organisationen als Kreditnachfrager zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfes auftreten.⁵³¹

Dabei bedarf es einer eingehenden Prüfung der Einkommens- und Vermögenssituation der Kunden, die diese gegenüber der Bank im Bewusstsein einer entsprechenden Vertraulichkeit offenlegen. Im Gegenzug muss die Bank auf die Richtigkeit der gemachten Angaben und Informationen vertrauen können, da sonst eine spätere Uneinbringlichkeit der Kreditforderungen entstehen könnte, was zu entsprechenden Einzelwertberichtigungen, respektive Verlusten, führen kann.⁵³²

Der Kunde muss darauf vertrauen können, dass seine Daten und finanziellen Verhältnisse nicht nur der notwendigen Sicherheit vor dem Zugriff Dritter unterliegen, sondern dass eine vertrauenswahrende Prüfung durchgeführt wird, in deren Verlauf die Bank über die Gewährung oder auch Ablehnung des Kreditantrages entscheidet. Im Rahmen der Beratungssituation muss ferner sichergestellt sein, dass die späteren Zahlungsleistungen für den Kunden auch eine belastbare und realistische Größe darstellen, begibt er sich bei einem positiven Bescheid seitens der Bank in ein längerfristiges Abhängigkeitsverhältnis, das ihn zu regelmäßigem Zins- und Tilgungsdienst verpflichtet. Diese finanzielle Abhängigkeit kann dabei nicht nur die berufliche und/oder private Existenz des Antragstellers gefährden, sondern hat auch erheblichen Einfluss auf weitere Personengruppen, wie Familie, Mitarbeiter oder Kunden und Lieferanten, im Umfeld des Kreditnehmers. Daher betrifft „die grundlegende ethische Verpflichtung der Banken [...] die kompetente und wahrheitsgemäße Beratung ihrer Kunden.“⁵³³

⁵³⁰ Vgl. dazu auch KOSLOWSKI (2009), S. 28 ff.

⁵³¹ Die Konkretisierung in diesem Abschnitt auf den Bereich von Privatkunden wird damit gerechtfertigt, dass bei größeren Unternehmen und Organisationen in aller Regel entsprechende Finanzabteilungen bestehen, die über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter und das notwendige Know-how sowie relevante Markteinblicke verfügen.

⁵³² Hier liegt eine der Principal-Agent-Theorie vergleichbare Situation der asymmetrischen Informationsverteilung vor.

⁵³³ KETTERN (2001), S. 18.

Der Bank fällt also nicht nur die große Verantwortung zu, das richtige Maß für die Belastung des kreditwilligen Kunden zu finden, sondern auch zwischen Eigeninteressen, nämlich der Erzielung von Zinseinnahmen oder der langfristigen Bindung eines Kunden an die Bank, abzuwägen. Demgemäß ist auch „die erste Tugend des Bankers gegenüber seinem Kreditkunden [...] Objektivität und vernünftiger Mut zum Risiko.“⁵³⁴

Dieser Aspekt schien dabei im Rahmen der Subprime-Krise auf dem amerikanischen Immobilienmarkt in Vergessenheit geraten zu sein, waren es doch insbesondere Bürger der unteren Mittelschicht mit offenkundig unzureichenden Eigenmitteln, denen dennoch millionenfach Hypothekendarlehen bewilligt wurden. Aus diesem einmal begonnenen Prozess heraus „wurde es für die Banken immer wichtiger, die Kreditvergabe auszuweiten, als eine optimale Refinanzierung sicherzustellen.“⁵³⁵ Verkürzt dargestellt, griffen die Banken auf synthetische ABS-Transaktionen zurück, die eine Bündelung ähnlicher Kreditvolumina ermöglichten und sich anschließend in risikodiversifizierten Wertpapierportfolien bzw. Wertpapiertranchen am Markt platzieren ließen.

Im Hinblick auf ethische Dilemmasituationen ergeben sich für die Beteiligten in diesem Kontext daher grds. folgende Konstellationen: Der Kunde muss auf die Rechtmäßigkeit der Kreditentscheidung bauen können. Diese konkretisiert sich dabei insbesondere durch den Begriff der Gerechtigkeit, da der Kunde nach positiver Beurteilung seines Kreditantrages zum Einen ein begründetes, wenn auch nicht juristisch einklagbares, „Anrecht“ auf die grds. Bewilligung des Kredites hat, jedoch zum anderen auch der Gerechtigkeit dann genüge getan werden muss, wenn der Kreditantrag bspw. aufgrund fehlender Eigenmittel abgelehnt wird. Ferner muss sich eine positive Kreditbewilligung an dem konkreten Maß der Nachhaltigkeit und der Verantwortung orientieren. Hierunter ist für den Kunden zu subsummieren, dass sich die tatsächlichen Belastungen aus dem Kredit so darstellen, dass eine berechenbare und eventuelle Unwägbarkeiten (Krankheit, Verlust des Arbeitsplatzes, etc.) abdeckende Finanzierung gewährleistet ist, die für den Kreditnehmer wirtschaftlich tragbar ist.

Hinzutritt der Aspekt von Treu und Glauben, der sich - wiederum am Beispiel der Subprime-Krise orientierend - daraus ergibt, dass die Bank diese Kredite nicht zum Gegenstand einer Verbriefungstransaktion macht, um die mit den Krediten verbundenen Risiken bilanzwirksam zu reduzieren.

⁵³⁴ KOSLOWSKI (2009), S. 40.

⁵³⁵ DIBELIUS (2008), S. 31.

Für den Bankmitarbeiter stellt sich die Situation im Bereich der Kreditvergabe in ähnlichen Dimensionen dar. Auch er muss auf die Wahrhaftigkeit der ihm gegenüber gemachten Angaben vertrauen können, die ihn erst dann in die Lage versetzen, eine den Verhältnissen des Kreditnehmers angepasste Finanzierung darzustellen. Diese wiederum muss er unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, hier im Sinne einer zukünftig zumutbaren Belastbarkeit für den Kunden,⁵³⁶ kalkulieren, wobei gleichermaßen die Begrifflichkeiten von Gier bzw. Mäßigung dergestalt restriktiv wirken sollten, dass der Abschluss und die damit vor allem kurzfristig erzielbaren Zinserträge sowie das Bestreben zur Erfüllung vermeintlich vorgegebener Umsatzzahlen durch Vorgesetzte nicht die Besonnenheit zu einer verantwortungsbewussten Beratung überlagern.

Obwohl thematisch eher dem Zahlungsverkehr zuzurechnen, erscheint durch die qualitative Nähe zum Kreditgeschäft noch der Bereich bargeldloser Transaktionen exkursorisch erwähnenswert. Durch die Ausgabe von Kreditkarten bzw. die Gewährung eines Dispositionskredites wird der Kunde durch die Bank in die Lage versetzt, Transaktionen auf Grundlage möglicherweise nicht vorhandener Mittel durchzuführen.

Wie Entwicklungen in den USA und in Großbritannien zeigen, ist dieser Bereich in erheblichem Maße für die wachsende Zahl von Privatinsolvenzen und die steigende Verschuldung von Haushalten verantwortlich. Die Gewissheit, heutige Anschaffungen erst in einem zukünftigen Zeitpunkt begleichen zu müssen, bedarf eines großen Verantwortungsbewusstseins bei den Kunden sowie den Mitarbeitern der Banken, die diese aufschiebende Zahlungswirkung ihren Kunden letztlich erst bewilligen müssen, da die Versuchung der Kunden, sorglos „über die Verhältnisse zu leben“, ein häufig zu beobachtendes Phänomen ist.

5.1.2 Wertpapiergeschäft

Der Handel, die Emission und Verwaltung von Wertpapieren stellen einen zentralen Bereich der Wertschöpfung einer Bank dar. Dabei übernehmen Banken nicht nur beratende Funktionen beim Kauf oder Verkauf von Wertpapieren für ihre privaten oder institutionellen Kunden, sondern sie begeben darüber hinaus auch Wertpapiere in eigenem oder fremdem Namen.

⁵³⁶ „Das Zentrum der Ethik sollte von Dingen eingenommen werden, die zumutbar sind, die wir voneinander fordern können.“ BLACKBURN (2009), S. 57.

Es verdient daher insoweit eine genauere Betrachtung im Hinblick auf die Entstehung ethischer Dilemmata und ihrer Konsequenzen, da die Bank in der Rolle des Beraters nicht nur eine Abschätzung und ehrliche Prognose für den Kunden vornehmen sollte, sondern teilweise auch Eigeninteressen verfolgt werden, so z.B. bei der Berücksichtigung der selbst gehaltenen Wertpapiere, um die Entwicklung der eigenen Portfolioperformance positiv beeinflussen zu können.

Dieses Geschäftsfeld unterliegt dabei der Trias aus Rendite, Risiko und Zeit. So sind Wertpapiere, die eine hohe Rendite versprechen, zumeist mit einem entsprechend höheren Risiko verbunden (bspw. sogenannte „Junk Bonds“).⁵³⁷

Je nach Risikoneigung des Kunden bedarf es hier einer entsprechenden Einlassung des Mitarbeiters auf den Kunden, um eine richtige Empfehlung aussprechen zu können. Dabei darf die zeitliche Präferenz des Kunden nicht vernachlässigt werden, da sie bereits im Vorfeld determiniert, wann der Kunde eine neuerliche Anlage oder die Liquidierung vorhandener Wertpapiere durchführen möchte.⁵³⁸ Man kann im Grundsatz festhalten, dass Wertpapiere mit einer längeren, festgeschriebenen Laufzeit in der Regel zwar einen bereits vorab bekannten Ertrag generieren (z.B. Bundesschatzbriefe), dafür aber auch eine niedrigere Rendite erbringen und das Kapital dauerhafter binden.

Das Wertpapiergeschäft verkörpert ferner einen Bereich des Bankgeschäftes, wo das Vertrauen in die richtige und bedarfsgerechte Beratung - neben der finanziellen - auch in zeitlicher Dimensionierung entscheidend ist. Wie die jüngste Finanzkrise gezeigt hat, sind vielfach berufliche, wie private Existenzen von Menschen zerstört worden, da sie sich auf den Rat ihrer Bankmitarbeiter verließen, die insbesondere Eigeninteressen ihrer Bank verfolgt haben und damit zum Teil offen gegen den Geschäftsgrundsatz von Treu und Glauben verstießen.

⁵³⁷ Bei Junk Bonds handelt es sich regelmäßig um Anleihen von Emittenten, die ein unterdurchschnittliches Bonitätsrating erhalten haben, jedoch mit überdurchschnittlichen Renditen werben und zumeist äußerst spekulativer Natur sind.

⁵³⁸ In diesem Zusammenhang sei auf das sogenannte „Churning“ hingewiesen. Hierunter versteht die SEC „excessive buying and selling of securities in a customer’s account chiefly to generate commissions that benefit the broker“, also das häufige Umschichten von Depotwerten eines Kunden mittels An- und Verkäufen aufgrund einer seitens des Kunden erteilten Generalklausel an den Broker einzig zu dem Zweck der Generierung von Provisionserträgen für den ausführenden Händler. Die SEC hat hierzu unmissverständlich erklärt, dass solche Aktivitäten „illegal and unethical“ sind. UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (2012). Siehe auch KOSLOWSKI (2009), S. 64.

Die Pflicht, im Interesse der Kunden, die offensichtlich auf eine nachhaltige Anlageempfehlung durch den Bankmitarbeiter hofften, als neutraler Sachwalter unter Offenlegung sämtlicher Risiken für das durch den Kunden eingesetzte Kapital aufzutreten, wurde dabei derart verletzt, dass den betreffenden Bankmitarbeitern nur ein verantwortungsloses, weil auch die berechtigten Interessen Dritter (z.B. die Familien der Anleger) negierendes Handeln attestiert werden muss, sofern sie bewusst ihren subjektiven Eigennutz in Form pekuniärer und/oder reputativer Vorteile zur Grundmaxime ihres Handelns erhoben.

Allerdings muss der Vollständigkeit halber erwähnt werden, dass man eine zumindest vereinzelt aufgetretene Gier der (Klein-)Anleger zu erkennen schien, in der Hoffnung, aus bewusst spekulativen Beweggründen das eingesetzte Kapital in kürzester Zeit vervielfachen, zumindest aber zu über dem normalen Marktniveau liegenden Konditionen akkumulieren zu können.⁵³⁹

Insofern kann ein möglicher Lösungsweg in diesem Kontext zunächst darin liegen, dass die Banken „aus eigenem Antrieb konsequent, unbürokratisch und einheitlich alle Kosten [und insbesondere Risiken⁵⁴⁰] eines Finanzprodukts ausweisen“, um somit den „zentralen Anspruch des Anlegers [zu] erfüllen“, ⁵⁴¹ da in der Gesamtheit aller Wertpapiertransaktionen, bei denen sich Kunden an ihre Bank wenden, per se auch eine fachlich fundierte Kenntnis der damit verbundenen Risiken und Marktgegebenheit auf Seiten der Kunden nicht immer angenommen werden kann. Inwieweit in diesem Zusammenhang das mittlerweile verpflichtend auszuhändigende Beratungsprotokoll gemäß § 34 Abs. 2a WpHG zur Verhinderung beratungsinadäquater Leistungen durch die Bankberater beitragen kann, ist noch nicht abzusehen.

Für den Bankmitarbeiter können sich ethische Dilemmasituationen - neben den dargestellten externen Problemfeldern, die sich auf die Beratungssituation zu dem Kunden beziehen - auch als interne Problemkonstellationen ergeben. Sowohl im Bereich des Privatkundengeschäfts, aber erst recht im Bereich des Investmentbanking werden Bankmitarbeiter und Manager hinsichtlich ihrer Ergebnisperformance an den erzielten Provisionserträgen gemessen und auch vergütet, die sich aus der Platzierung bzw. dem Verkauf von Wertpapieren ergeben. So scheint es zunächst aus dem reinen Blickwinkel der Ertragsgenerierung auch folgerichtig, dass

⁵³⁹ Ähnlich LIN-HI / SUCHANEK (2009), S. 5.

⁵⁴⁰ Anm. d. Verf.

⁵⁴¹ WREDE (2011), S. B2.

immer wieder neue Finanzprodukte erdacht und emittiert bzw. aufgrund von strategischen Eigeninteressen der Bank hierzu relevante Wertpapiere dem entsprechenden Kundenkreis angeboten wurden.

Die konkrete Dilemmasituation für den Bankmitarbeiter ergibt sich somit aus dem Umstand heraus, einerseits dem berechtigten Vertrauensanspruch der Kunden gerecht zu werden und andererseits, sich nicht der Gefährdung auszusetzen, als für den Gesamtertrag der Bank nur unzureichend beitragender Mitarbeiter erkannt zu werden, was dauerhaft berufliche und damit verbunden private Konsequenzen nach sich ziehen kann.

Insoweit ist den Bankverantwortlichen, in deren Verantwortungssphären solche Vorgänge stattfinden konnten, eine Teilschuld insoweit zuzuweisen, dass in den betreffenden Segmenten die falschen Anreiz- und Vergütungssysteme sowie eine offenkundig überhöht erscheinende Renditeerwartung für das Gesamtjahresergebnis der Bank selbst vorherrschten. Dies führte mittelbar dazu, dass die entsprechenden Mitarbeiter den pekuniären Verlockungen oder den möglicherweise zu befürchtenden beruflichen, wie auch privaten Konsequenzen erlagen.

Dabei ist den relevanten Führungsgremien auch vorzuhalten, dass sie diese Tendenzen entweder nicht erkannten bzw. bewusst verdrängten und somit auch dem Erfordernis einer gerechten und notwendigerweise dem freien Entscheidungswillen der Mitarbeiter verpflichteten Betriebsatmosphäre nicht nachkamen.

5.1.3 Einlagengeschäft

Der dritte Komplex der hier ausgewählten Themenbereiche des Bankgeschäfts soll sich mit dem Einlagengeschäft befassen, worunter die Entgegennahme liquider, nicht benötigter Kundengelder gegen Gewährung einer entsprechenden Guthabenverzinsung subsummiert wird und diese Gelder von daher Verbindlichkeiten der Bank darstellen.

Auch bei diesen Vorgängen sind weitreichende Konsequenzen für die beteiligten Parteien im Hinblick auf das Erwachen ethischer Dilemmasituationen denkbar. Sofern Kunden ihre Bank mit der Entgegennahme von Geldern zur verzinslichen „Aufbewahrung“ betrauen, sind die Dimensionen Rendite, Risiko, Laufzeit und Liquidität/Liquidierbarkeit der Anlage relevant.⁵⁴²

⁵⁴² Ähnlich COBBERS (2005), S. 25.

Aus Sicht der Kunden vollzieht sich dabei zunächst der bereits bekannte Prozess der Vertrauenszubilligung gegenüber der Bank bzw. ihrem Mitarbeiter, dass die übertragenen Gelder und Vermögenswerte gemäß der vertraglichen Vereinbarung und entsprechend der drei genannten Dimensionen angelegt werden und die Bank ihrer Verpflichtung zur Rückzahlung dieser Gelder nachkommt.

Allerdings entzieht sich der Kenntnis des Kunden dabei völlig, in welcher Weise die Bank mit den hereingenommenen Geldern operiert und diese Mittel möglicherweise für Zwecke nutzt, die den Interessen des Kunden zuwiderlaufen (z.B. Kreditvergabe an Unternehmen, deren Geschäftszweck von den Kunden nicht gebilligt wird oder Erwerb von Unternehmensanteilen/Aktien für den Eigenhandel der Bank in Wirtschaftssektoren, die ein Kunde möglicherweise nicht toleriert).⁵⁴³

Dass dieses Vertrauensverhältnis in reziproker Weise zu gelten hat, lässt sich an dem Umstand verdeutlichen, dass der Bankmitarbeiter auf die rechtlich einwandfreie sowie von den Rechten Dritter unberührte Mittelherkunft vertrauen muss.

Anderenfalls müsste er die Entgegennahme dieser Gelder bei einem diesbezüglich offenkundigen Verstoß ablehnen. Ferner sieht sich im Grundsatz auch eine Bank als Institution diesem vertrauensinduzierten Prozess ausgesetzt, da sie (theoretisch) im Hinblick auf die Vorhaltung von Liquiditätsreserven und die bereits erfolgte Weitergabe der Kundenmittel in Form von längerfristigen Krediten in erhebliche Finanzierungsnöte geriete, wenn Kunden ihre Einlagen entgegen der Vereinbarungen in großem Umfang liquidierten bzw. ihre Mittel wieder abzögen.

5.2 Intentionsspezifische Implikationen der selektierten Bankgeschäfte

In dem nun folgenden Problemaufriss soll auf dem Vorgenannten aufbauend gezeigt werden, welche ethischen Konfliktpotenziale im Rahmen der drei vorgestellten klassischen Bankgeschäfte entstehen können. Hieran anknüpfend erfolgt daher die Vertiefung der damit in Zusammenhang stehenden intentionsspezifischen Implikationen, worunter aus Kunden-

⁵⁴³ So wirbt bspw. die GLS Bank damit, dass sie im Rahmen ihres Kreditgeschäfts ausschließlich Kredite an Unternehmen und Einrichtungen aus den Bereichen Ökologie, regenerative Energien, Kultur, Gesundheit oder Bildung vergibt.

sicht die hinter dem jeweiligen Bankgeschäft stehenden Absichten und Zielerreichungsgrade verstanden werden sollen.

Dies erscheint deshalb sinnvoll, da ein solches Vorgehen zunächst eine Detaillierung der spezifischen Beratungssituationen innerhalb der drei benannten Arten von Bankgeschäften möglich macht. So wird die Investition als Form der Mittelverwendung dem Einlagengeschäft, Spekulation dem Wertpapiergeschäft und Verschuldung zum Zwecke der Mittelaufnahme dem Kreditgeschäft zugeordnet. Dabei erwachsen gleichzeitig weitere Implikationen für den Bankmitarbeiter, da er nun konkretere Restriktionen bei einem mannigfaltigeren Produktspektrum zu beachten hat, die ihn - in Abhängigkeit seiner persönlichen Präferenzen oder wirksamer Vertriebsvorgaben durch seinen Vorgesetzten sowie im Rahmen bankübergreifender Direktiven - näher an den Problemkreis ethischer Dilemmata heranbringen können.

Dies deshalb, weil sich im Laufe der Beratungssituation beim Vorhandensein mehrerer verschiedenartiger, dem Kunden zu offerierender Produkte erhebliche Divergenzen im Hinblick auf die mit diesen Produkten verbundenen Ertrags- und Umsatzgrößen für die Bank oder Reputationsgewinne für den Bankmitarbeiter ergeben können.⁵⁴⁴

Zur Klarstellung: Der Verfasser ist der tiefen Überzeugung, dass die überwiegende Mehrheit der Bankberater ihren verdienstvollen und kundengerechten Beratungsauftrag wahrnimmt und strikt im Rahmen der gesetzlichen, wie betrieblichen Regelungen und Anweisungen vollzieht. Es soll aber auf einer theoretischen Basis angedeutet werden, an welchen Stellen Problembereiche ethischer Natur auftreten können, haben doch die eklatanten Fälle der jüngeren Vergangenheit und der Finanzkrise gezeigt, dass ein solches Arbeitsverständnis und gemeinhin notwendiger Berufsethos augenscheinlich nicht bei allen Bankmitarbeitern vorhanden waren und sie durch ihr Fehlverhalten⁵⁴⁵ nicht nur zu einem immensen monetären, sondern insbesondere immateriellen Schaden mit globaler Tragweite beitrugen.

In diesem Kontext werden daher die folgenden drei Beratungsintentionen (Investition, Spekulation und Verschuldung) auf Seiten der Bankkunden explizit auf die genannten

⁵⁴⁴ Dabei wurden in den bisherigen Ausführungen insbesondere eine verfehlte Anreiz- und Vergütungsstruktur sowie mangelhafte Kontroll- und Überwachungsmechanismen innerhalb von Banken bereits als systembedingte Prozesstreiber ethischen Fehlverhaltens im Kontext institutioneller Organisationsgebilde für den Mitarbeiter herausgearbeitet.

⁵⁴⁵ Zur Andeutung persönlichen Fehlverhaltens einzelner Manager vgl. auch PIES (2014), S. 32.

Bankgeschäfte übertragen und ihre Spezifika für den Bankmitarbeiter dargelegt, weil hierdurch ein Großteil der täglichen Interaktionen und Transaktionen zwischen Banken und Kunden abgebildet werden kann.

Innerhalb dieser Präzedenzkonstellationen wird der Vereinfachung halber angenommen, dass die Kunden final in eine Vertragssituation mit ihrer (Haus-)Bank eintreten wollen und keine zusätzliche Informationsgewinnung hinsichtlich ihrer Beratungsanforderungen selbständig oder bei weiteren Wettbewerbern der Bank vornehmen.

Diese annahmegemäße Einschränkung wird deshalb vollzogen, um die qualitative Einschätzung der produkt- und anlegerspezifischen Beratungsleistungen kontextbezogen zu erleichtern. Für den Bankmitarbeiter soll gelten, dass er sich in einem Angestelltenverhältnis befindet, produktspezifischen Vertriebsvorgaben seitens seines Vorgesetzten/der Bank unterliegt und die Erreichung der Zielvorgaben mit monetären Provisionserträgen für den Mitarbeiter verbunden ist.

Zusätzlich kann die Güte der Zielerreichung im Sinne einer prozentualen Erfolgsquote positive, aber auch negative Auswirkungen auf die dienstliche Beurteilung des Bankmitarbeiters durch den Vorgesetzten, z.B. im Rahmen von Jahresbeurteilungen, Arbeitszeugnissen, Empfehlungen für höhere Verwendungen in der Bank, Verbesserung der hierarchischen Aufstiegsmöglichkeiten, Neubesetzung von Stellenausschreibungen etc., haben.

5.2.1 Mittelverwendung: Investition als ertragsintendierte Handlung

Den Ausgangspunkt einer Investitionsentscheidung bildet zunächst die Situation, dass der (private) Investor⁵⁴⁶ seine frei verfügbaren, überschüssigen Mittel grds. aus freiem Willen zur Verfügung stellt und als Entschädigung für den damit temporär anfallenden Konsumverzicht einen angemessenen Ertrag in Form von Verzinsung/Rendite erzielen möchte.⁵⁴⁷

Obgleich im Rahmen des Einlagengeschäftes Investitionsmöglichkeiten mit divergierenden Zeiträumen - sie reichen von tagfälligen Anlageformen bis zu mehrjährigen Sparprodukten -

⁵⁴⁶ Zwar können sich Investitionsentscheidungen auch aus betrieblichen/unternehmerischen Notwendigkeiten oder Erwägungen ergeben. Hier soll aber im Vorgriff auf die Fallkonstellationen der Fokus auf das Privatkundengeschäft einer Bank gelegt werden.

⁵⁴⁷ Kontrovers hierzu WÜNSCH (1927), S. 519: „Und auch heute ist der Zinsgenuss, man mag die Sache betrachten, wie man will, Aneignung des Ertrages fremder Arbeit, ist Wertzuwachs des persönlichen Besitzes ohne Arbeit und als solcher wirtschaftsethisch sinnwidrig.“

möglich sind, werden hier längerfristige Anlagehorizonte (mehrere Monate oder Jahre) zugrunde gelegt, da somit dem für die Analyse notwendigen Sicherheits- und Vertrauenserfordernis einer bestandsgeschützten, nicht sofort wieder liquidierbaren und den längerfristigen Konsumverzicht des Kunden besser verkörpernden Anlageform geeigneter Rechnung getragen werden kann.

Bei einer solchen Konstellation bieten sich im Rahmen einer Beratungsleistung grds. sowohl Produktmöglichkeiten des Wertpapier- als auch des Einlagengeschäftes an, die sich im Bereich des Wertpapiergeschäftes über den Erwerb von Aktien, Anleihen, Fondsanteilen, Derivaten, Renten- oder Staatspapieren u.ä. bzw. im Einlagengeschäft über den Abschluss von Sparprodukten, die hinsichtlich ihrer Laufzeit, Verzinsungshöhe und Verzinsungsqualität (fester oder variabler Zinssatz), Liquidierbarkeit oder Anlagehöhe variieren können, erstrecken.

Obgleich die genannten Produktvariationen sämtlich für die Durchführung einer Investitionsentscheidung geeignet erscheinen, ergeben sich im Hinblick auf ertragsgetriebene bzw. risikoorientierte Aspekte erhebliche Unterschiede. Während im Bereich von Aktien oder Anleihen eine grds. Insolvenz des Emittenten und der damit verbundene Totalverlust nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden können, weisen in aller Regel Sparprodukte im Einlagengeschäft - nicht zuletzt aufgrund der in Deutschland geltenden gesetzlichen,⁵⁴⁸ wie freiwilligen⁵⁴⁹ Einlagensicherungsmechanismen - zwar eine relativ geringere Verzinsung aus, die aber durch eine höhere Bestands- und Rückzahlungssicherheit für den Kunden kompensiert wird.

Somit hängt die letztliche Entscheidung des Kunden insbesondere von seiner persönlichen Ertragserzielungsabsicht und Risikoneigung ab. Diese kann der Kunde aber nur dann treffen, wenn ihm wahrheitsgetreu und insbesondere vollumfänglich diese Informationen vor Abschluss des Investitionsvertrages offengelegt worden sind.⁵⁵⁰

⁵⁴⁸ Gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 1 EAEG beläuft sich der Entschädigungsanspruch aktuell auf € 100.000,-.

⁵⁴⁹ Der Einlagensicherungsfonds deutscher Banken sichert bspw. alle Einlagenverbindlichkeiten der Mitgliedsinstitute bis zum 31.12.2014 in Höhe von 30% des „für die Einlagensicherung maßgeblichen haftenden Eigenkapitals der Bank“ ab. Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2012), S. 11.

⁵⁵⁰ Dabei kommt dem Gebrauch der Sprache eine besondere Bedeutung zu. Fachtermini stellen eine fast unüberwindliche Hürde für die Kunden dar. Daher muss eine besondere Sensibilität und Verantwortung durch den Mitarbeiter der Bank aufgebracht werden, ergeben sich doch Manipulations- und Konfliktpotenziale, in denen sich Freiräume zur Ausnutzung bankeigener Vorteile einstellen können. Der Bankmitarbeiter kann sich

Für den Bankmitarbeiter kann sich eine ethische Dilemmasituation ergeben, wenn er im Rahmen seiner Beratungsleistung nicht bedarfsgerecht, sondern den eigenen Interessen oder denen der Bank ein höheres Verpflichtungsmaß zurechnet, als den wohlberechtigten Belangen des Kunden.

Sofern also die durch eine „manipulative“ Verkaufsberatung erzielbaren Erträge (z.B. Provisionen und Boni, Anerkennung und Sympathien durch Vorgesetzte und damit einhergehend Verbesserung der beruflichen Aufstiegschancen) mindestens dem Nutzen nach gleichrangig zu den Erträgen einer kunden- und bedarfsgerechten Verkaufsberatung sind (z.B. Gefühle der Zufriedenheit, weil man die Kunde-Bank-Beziehung festigen konnte oder Anerkennung von Vorgesetzten für die gute Beratungsleistung) können sich ethische Dilemmasituationen dahingehend einstellen, dass der Bankmitarbeiter einen ethisch durchwirkten Abwägungsprozess durchläuft, in dem er unter Berücksichtigung der Aspekte Vertrauen, Wahrhaftigkeit, Verantwortung, Gerechtigkeit oder Treu und Glauben zwischen den widerstreitenden Interessenpolen entscheiden muss.

Sofern nun die Konkretisierung anlagespezifischer Produkte im Rahmen des Einlagengeschäfts durch den Bankmitarbeiter erfolgt, sind unter ethischen Gesichtspunkten die nachfolgenden Überlegungen untersuchungsrelevant.

Durch die Offerierung längerfristiger Anlageprodukte des eigenen Hauses eröffnen sich für den Bankmitarbeiter insofern mögliche Konfliktsituationen, da er nun zum Wohle des Kunden abwägen muss, ob er diesem nicht zum Abschluss einer singulären Investitionsentscheidung bei einem Wettbewerber rät, da dort evtl. bessere Konditionen bei identischen Anlageparametern zu erzielen wären. Dadurch würde er zwar dem berechtigten Kundeninteresse nach Wahrhaftigkeit und Ehrlichkeit der Beratungsleistung entsprechen und zur tendenziellen Verfestigung einer vertrauensvollen Kunde-Bank-Beziehung beitragen, allerdings könnte dies nachteilige Implikationen auf seine eigene monetäre, wie berufliche Situation haben.

Sollte es am Markt in der Tat keine besseren Anlageopportunitäten geben, würde sich die Frage nach dem konkreten Zeithorizont stellen, deren Beantwortung wiederum

selbst durch die Einlassung auf einen gemeinsamen Duktus mit dem Kunden dahingehend absichern, dass entsprechend dem Informationsstand des Kunden keine Unklarheiten entstehen oder Barrieren auftreten, die von fundamentaler Bedeutung für die Vertrauenskontinuität der Kunde-Bank-Beziehung sind.

entsprechende Konsequenzen für den Bankmitarbeiter und den Kunden haben kann. Grundsätzlich ist aus Sicht der Bank eine möglichst lange Anlagedauer von Vorteil, kann die Bank doch innerhalb dieses Zeitrahmens die zugeflossenen Mittel anderweitig und vor allem ertragreicher, z.B. in Form von Krediten, deren Zinssatz üblicherweise über dem Einlagenzins liegt, nutzen. Dabei bedeutet aber eine längerfristige Bindung des eingebrachten Kapitals für den Kunden den Entgang zeitlich korrespondierender Konsumwünsche und ein in der Regel höheres Aufkommen an Gebühren, wenn der Kunde aus einer Notlage heraus auf die angelegten Gelder zugreifen und seine vormals getätigte Investition wieder liquidieren muss. Der Bankmitarbeiter befindet sich in diesem dargestellten Beispiel im Rahmen von Investitionsentscheidungen des Einlagengeschäfts in der Konfliktsituation zwischen eigenen bzw. der Bank dienlichen und den kundenseitigen Bedürfnissen, wodurch diese Situation aus den genannten Erwägungen zu einer ethischen Dilemmasituation wird.

5.2.2 Mittelverwendung: Spekulation als risikointendierte Handlung

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht handelt es sich bei einer Spekulation um die geplante, jedoch unsichere⁵⁵¹ Ausnutzung von Differenzen der An- und Verkaufspreise bei auf Märkten gehandelten Wirtschaftsgegenständen.⁵⁵² Dabei reicht die Spanne möglicher Spekulationsobjekte von Wertpapieren, die hier im Zentrum der Untersuchung stehen sollen, bis hin zu Devisen, Edelmetallen, Rohstoffen, Marktindices, Immobilien u.ä.⁵⁵³

Ein Spekulationsgewinn bzw. -verlust ergibt sich dann als Differenzbetrag unter Berücksichtigung möglicher weiterer in Zusammenhang mit dem Spekulationsvorhaben stehender Transaktionskosten (Informations- und Vertragskosten, Lager- und Transportkosten, Versicherungskosten etc.).

⁵⁵¹ Vgl. KOSLOWSKI (2009), S. 160 ff.

⁵⁵² Grds. kann daher Spekulation auch nicht aus dem Modell des Homo Oeconomicus heraus erklärt werden, da Spekulation u.a. markt-, preis- und objektspezifische Informationsungleichgewichte voraussetzen muss, die in dem Modell nicht vorgesehen sind.

⁵⁵³ Unter Rückgriff auf die Principal-Agent-Theorie sei darauf hingewiesen, dass Spekulationstendenzen in aller Regel auf eine asymmetrische Informationsverteilung bei den Marktteilnehmern zurückzuführen sind. So besitzen professionelle Spekulanten eine quantitativ und qualitativ höhere Informationsgüte gegenüber den anderen Marktteilnehmern, die sie zumeist zeitlich vorgelagert nutzen, um vor dem allgemeinen Markttrend, der erst verzögert eintritt, entsprechende Spekulationshandlungen mittels Kauf oder Verkauf der Spekulationsobjekte vornehmen zu können.

Dabei lässt sich aus den bekanntgewordenen Informationen im Nachgang der Finanzkrise durchaus vermuten, dass Fondsmanager und Investmentbanker „naturgemäß eine überdurchschnittliche Spekulations- und Risikobereitschaft“ und „ein unterdurchschnittliches Risikobewusstsein“ besitzen.⁵⁵⁴ Dies kann dadurch erklärt werden, dass sie neben den erwarteten Gewinnen auch stets partielle oder vollkommene Verluste, die sich nicht nur auf eigene, sondern auch fremde Mittel erstrecken, berücksichtigen und gleichzeitig über die entsprechenden Möglichkeiten verfügen, um korrespondierende Absicherungsgeschäfte in Form von Hedging-Transaktionen abzuschließen.

Es war ein häufig auftretendes Merkmal bei Spekulationen einzelner Händler in Großbanken mit entsprechenden Verlusten für das Bankhaus in Milliardenhöhe, dass anscheinend die relevanten Sicherungs- und Überwachungssysteme entweder nicht funktionierten oder aber bewusst nur oberflächlich wirkten.⁵⁵⁵

Diese Absicherungs- und Diversifizierungsmöglichkeiten⁵⁵⁶ stehen einem privaten Investor aber nicht zur Verfügung, der also schlechtestenfalls immer auch mit dem vollumfänglichen Verlust seines Spekulationskapitals rechnen muss.

Trägt nun ein Kunde seine Spekulationsbereitschaft seinem Kundenberater vor, ergeben sich unter angenommener Engführung der Beratung auf das Wertpapiergeschäft verschiedenfache Möglichkeiten, um das Vorhaben des Kunden zu realisieren.

Im Hinblick auf den Kundenberater ist dabei zunächst festzuhalten, dass im Bereich des Wertpapiergeschäfts eine verminderte Konfliktwirkung hinsichtlich bankinterner Vertriebsvorgaben zu vermuten ist, sind die zu offerierenden Wertpapiere - mit Ausnahme bankeigener Aktien oder Fonds - doch zumeist marktgängige Papiere diverser Emittenten, Unternehmen oder Organisationen, während im Bereich des Einlagen- und Spargeschäftes vornehmlich bankeigene Produkte angeboten werden.

Hingegen ergibt sich eine mögliche Konfliktverstärkung im Kontext erzielbarer Provisionen oder Eigeninteressen der Bank, da bspw. der Verkauf von Fondsanteilen mittels sogenannter Ausgabeaufschläge⁵⁵⁷ andere Erträge generiert als der Verkauf von Aktien und Anleihen, bei

⁵⁵⁴ ZIMBER (2009), S. 32.

⁵⁵⁵ Vgl. BAUMANN (2011), S. 38.

⁵⁵⁶ Auf den Umstand, dass Spekulation speziell auf den „Devisenmärkten daher als unabdingbare marktwirtschaftliche Funktion anzuerkennen“ ist, verweist COBBERS (2005), S. 29.

⁵⁵⁷ Der Ausgabeaufschlag ist eine Form der einmaligen Provision, der üblicherweise als Prozentsatz auf der Basis des Rücknahmepreises bei Fondsanteilen erhoben wird.

denen insbesondere Broker und Börsenhändler für ihre Vermittlungstätigkeiten eine entsprechende Gebühr erhalten. Unabhängig von der Form des Wertpapiers fallen aber grds. Bestands- und Depotgebühren an, die durch den Kunden zu tragen sind.

Bestehen auf Seiten der Bank eigene Interessen an der Marktvolatilität oder -stabilität bestimmter Wertpapiere, weil die Bank in den betroffenen Wertpapieren relevante Eigenbestände hält bzw. erwerben möchte oder die Bank als Konsortialführer oder -mitglied bei der Emission von Unternehmensanleihen beteiligt war und daher ein reges Interesse an der möglichst umfangreichen Zeichnung dieser Anleihe durch Kundenkäufe hegt, bewegt sich der Bankmitarbeiter in demselben Spannungsfeld aus bedarfsgerechter und uneigennütziger⁵⁵⁸ Beratung des Kunden und persönlichen Interessenlagen oder solchen der Bank, die bereits im Rahmen von Investitionsentscheidungen aufgezeigt worden sind.

Abseits der oben genannten ertrags- oder interessensspezifischen Implikationen kommt im Bereich der Spekulation mit Wertpapieren dem damit verbundenen Risiko und der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Kunde und Bank eine besondere Relevanz zu, die hinsichtlich der spekulationsfähigen Wertpapiere erheblich divergieren kann.

Ein kurzes Beispiel mag dies verdeutlichen: Während auf der einen Seite ein Kunde beim Kauf einer Unternehmensanleihe eines deutschen Dax-Konzerns oder einer Schuldverschreibung der Bundesrepublik Deutschland einem als marginal zu bezeichnenden Risiko hinsichtlich der fristen- und höhengerechten Zahlung seiner Zinsforderung und Kapitalerstattung ausgesetzt ist, sind auf der anderen Seite diese Aussichten bspw. bei einem Optionsemittenten aus einem Schwellen- oder Entwicklungsland als erheblich risikobehafteter einzuschätzen. Der Kunde ist daher darauf angewiesen, dass der Bankmitarbeiter ihn vertrauensvoll und einem Nachhaltigkeitseffekt verpflichtend berät und dabei sämtliche relevanten Markt- und Emittenteninformationen offenlegt.

Hierbei besitzt der Kunde ferner den berechtigten Anspruch von Treu und Glauben gegenüber dem Bankmitarbeiter, dass keine sachdienlichen Informationen, aber auch zukünftig zu erwartende Markttendenzen verschwiegen werden, die für die Entscheidung des Kunden als wesentlich zu charakterisieren sind.

⁵⁵⁸ „Das selbstlose Handeln bedeutet streng genommen, dass mein Handeln aus keinem persönlichen Motiv und zu keinem persönlichen Zweck erfolgt; das ist natürlich unmöglich, denn bei jeder noch so edelmütigen und wohlwollenden Handlung ist zumindest das Motiv vorhanden, edel und wohlwollend zu sein!“ KOLAND (1988), S. 149.

Sollte sich der Kunde trotz umfänglicher und ehrlicher Aufklärung durch den Bankmitarbeiter dennoch für eine hochspekulative und den Totalverlust in den Bereich des Möglichen rückende Anlageform entscheiden, sind dem Bankmitarbeiter zumindest aus einem ethischen Blickwinkel keine Vorhaltungen zu machen.

Entscheidend ist somit die Wahrhaftigkeit der Beratungsleistung, bei der der Bankmitarbeiter weder aus persönlichen, noch vermeintlich der Bank geschuldeten Interessenlagen den Kunden zu einer Spekulationsentscheidung hinführt, die nicht als bedarfs- und kundengerecht einzustufen wäre.

5.2.3 Mittelherkunft: Verschuldung als existenzrelevante Handlung

Im Vergleich zu den beiden vorherigen Abschnitten andersgelagert, stellt sich nun für den Kunden, wie den Bankmitarbeiter, die Situation dar, wenn der Kunde nicht über eigene Mittel verfügt, sondern diese im Rahmen einer notwendigen Verschuldung bzw. eines Kreditantrages bei der Bank aufzunehmen sucht.

Sofern eine solche Konstellation nun als Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen dient, ist hierbei auf die besondere vertrauensrelevante Beziehung zwischen Kunde und Bankmitarbeiter einzugehen.⁵⁵⁹ Diese richtet sich auf der Seite des Bankmitarbeiters nicht nur auf die Wahrhaftigkeit der durch den Kunden offenzulegenden Vermögens- und Kapitalverhältnisse, sondern nötigt auch dem Bankmitarbeiter selbst ein an Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit und Verantwortung⁵⁶⁰ ausgerichtetes Verhalten ab, da die besondere Tragweite im Rahmen des Kreditgeschäftes sich zumeist dadurch unerkennbar vollzieht, dass durch die zu tragende Verschuldungssituation auch die berechtigten Belange Dritter tangiert werden, die im Zuge des Kreditersuchens oftmals weder zugegen, noch über den Vorgang als solchen in Kenntnis gesetzt sein können.

Auch hier möge ein kurzes Beispiel die Sachlage und ihre ethischen Verstrickungen verdeutlichen: Man möge sich vorstellen, ein privater Kleinunternehmer mit mehreren Angestellten ersucht seine Bank um die Gewährung eines Kredits, um die in seinen Augen notwendige Erweiterung des Betriebes oder die Anschaffung neuer Betriebsmittel finanzieren

⁵⁵⁹ Nicht zufällig leitet sich der Begriff Kredit von dem lateinischen Verb „credere“ (glauben, vertrauen) ab.

⁵⁶⁰ Zu der besonderen „Glaubens- bzw. Vertrauensdimension“ im Bereich von Kredit und Zins siehe PAWLAS (2000), S. 193.

zu können. Dabei handelt der Unternehmer selbstverständlich autonom und vollzieht diesen Schritt, ohne z.B. seine Belegschaft in tiefere Details einzubinden.

Vertrauensrelevant in diesem Zusammenhang ist auf Seiten des Bankmitarbeiters die Tatsache, dass er nicht nur eine Konditionsgestaltung finden muss, die auf den berechtigten Interessen der Bank auf Rückzahlung der Darlehenssumme sowie Zahlung der Kreditzinsen und Provisionen beruht, sondern die gleichzeitig dem Kunden eine Schuldnerbelastung auferlegt, die dieser auch finanziell tragen kann, ohne dass der Kunde sich bei seinem Kreditbegehren aufgrund inakzeptabler Konditionen an einen Wettbewerber der Bank wendet.

Mittels seiner Kenntnis über die unternehmerische Existenz seines Kunden muss der Bankmitarbeiter auch die Belange der Belegschaft, aber auch der Familien und Lieferanten, zumindest in seine Beratung dergestalt aufklärend einfließen lassen, dass diese nicht unverschuldet von der möglichen Insolvenz des Kunden aufgrund einer zu hohen Kreditbelastung betroffen sind.

Auch wenn diese Anforderungen an Bankmitarbeiter als sehr ambitioniert angesehen werden könnten, weil sie nicht nur den Bankmitarbeiter in seinen kognitiven, zeitlichen wie fachlichen Kapazitäten überfordern, sondern auch dem Erfordernis einer kosteneffizienten Operationalisierung von Bankgeschäften entgegenlaufen könnten, so seien sie dennoch erwähnt und eingefordert, um zumindest bei offensichtlich drohenden und eklatanten Verstößen oder von beiden Parteien geäußerten Unbedenklichkeiten als theoretisches Korrektiv zu wirken, um im beiderseitigen Interesse einen störungsfreien Ablauf des Kreditgeschäftes zu ermöglichen.⁵⁶¹

Der Verfasser ist in diesem Zusammenhang der Überzeugung, dass berechtigte Hinweise und Warnungen an den Kreditnehmer eher zur Festigung, als zum Abbruch bereits etablierter Kunde-Bank-Beziehungen beitragen, denn es bleibt zu vermuten, dass speziell im Zuge der US-amerikanischen Immobilienblase oftmals und vertrauenswidrig das hier vorgeschlagene Procedere unterlassen und dadurch partiell zu den erheblichen finanziellen wie persönlichen Existenzkrisen beigetragen wurde.

⁵⁶¹ Dabei soll nicht der Eindruck erweckt werden, dass auf Seiten der Bankmitarbeiter nicht eine eingehende Prüfung der Kreditunterlagen und nötigenfalls auch eine Ablehnung des Kreditantrages vorgenommen würde.

5.3 Exkurs: Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)

Im Jahr 2001 auf Initiative der damaligen Bundesjustizministerin, Herta Däubler-Gmelin, ins Leben gerufen, sollte durch den Deutschen Corporate Governance Kodex (nachfolgend verkürzt „DCGK“) der erstmalige, wie ernsthafte Versuch unternommen werden, in Deutschland branchenübergreifende Standards einer „guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung“ zu installieren.⁵⁶² Im Grundsatz ging es dabei um den Versuch, Anschluss an die bereits fortgeschrittenen Entwicklungen der Corporate Governance im angelsächsischen bzw. internationalen Raum zu halten und das deutsche Unternehmensrecht mit den dort bereits niedergelegten Empfehlungen - unter dem Bestreben grds. keine neuen Gesetze schaffen oder bestehende Gesetze anpassen zu wollen - zu harmonisieren, um somit den Wirtschaftsstandort Deutschland für ausländische Investoren transparenter und attraktiver zu gestalten. So hatten vor allem die „Globalisierung der Kapitalmärkte“ sowie „Unternehmensschief lagen, die in Folge unzureichender Governance-Praktiken entstanden sind“ dazu beigetragen, dass die Befassung mit Aspekten der Corporate Governance im internationalen Kontext zeitlich früher begann und verstärkt in den Diskussionsvordergrund trat und eine Fülle von (unternehmensspezifischen oder branchenübergreifenden) Kodices hervorbrachte.⁵⁶³

Der seit seiner Ursprungsfassung im Jahre 2002 bereits mehrfach (grds. jährlich) durch die eingesetzte Regierungskommission überarbeitete und aktualisierte DCGK richtet sich primär an die jeweiligen Führungs- (Vorstand) und Überwachungsgremien (Aufsichtsrat) deutscher börsennotierter Unternehmen,⁵⁶⁴ d.h. insbesondere Aktiengesellschaften, und entfaltet somit eher eine institutionell ausgerichtete Wirkung,⁵⁶⁵ als dass hierdurch individual-spezifische Handlungsmaximen aufgestellt werden. Diese verbleiben vielmehr weiterhin im Verantwortungsbereich der Unternehmen selbst verortet und sollten sich letztlich aus den gesamtunternehmerischen Vorgaben des DCGK ableiten lassen.⁵⁶⁶

⁵⁶² Vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 1.

⁵⁶³ ABLÄNDER (2011), S. 268.

⁵⁶⁴ Die Beachtung und Anwendung des DCGK wird jedoch auch nicht börsennotierten Unternehmen empfohlen; vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 2.

⁵⁶⁵ So verkündete noch im November 2011 der Vorsitzende des Vorstandes der Deutsche Bank AG, Josef Ackermann, auf einer Veranstaltung in Hamburg: „Wir wollen all unsere ökonomischen Ziele auf ehrbare Weise, also auf ethisch und moralisch vertretbare Art und Weise erreichen.“ ACKERMANN (2011).

⁵⁶⁶ So hat bspw. das renommierte CFA Institute, eine weltweite Organisation von Finanzanalysten und Investmentbankern mit derzeit über 100.000 Mitgliedern in 57 Ländern der Erde, das auch den Titel „Chartered

Da sich die ethischen Implikationen des DCGK im Sinne dieser Arbeit bereits aus dem Hinweis auf die Präambel dieses Dokuments ergeben, wo nicht nur das Vertrauen der Kunden und Anleger, sondern auch der Hinweis auf die Begriffe Verantwortung („verantwortungsvoller“) und Nachhaltigkeit („nachhaltige“) benannt werden,⁵⁶⁷ gebietet es sich nach Ansicht des Verfassers, dem DCGK und den in ihm benannten Reglements eine nähere - wenn auch nur exkursorische - Betrachtung zu widmen. Dies legt sich auch deshalb nahe, da der DCGK als der führende Governance-Standard in Deutschland angesehen werden muss und somit bei der hier geführten Untersuchung sachgerecht zu hinterfragen ist, inwieweit er dabei auch den hier präferierten Auffassungen der Ökonomischen Ethik entspricht oder dieser zumindest nahekommt. In Zeiten, wo nicht nur seitens einer breiten Öffentlichkeit und aus Unternehmenskreisen heraus, sondern auch von parlamentarischen Vertretern verschiedenster Couleur ein Mehr an Moral innerhalb der Ökonomie eingefordert wird, muss daher beleuchtet werden, was der DCGK als bislang einzig „offizieller“ Governance-Standard in Deutschland - zumal von der Bundesregierung unterstützt und begleitet - in dieser Hinsicht zu leisten vermag.

Will man nun dem DCGK aber eine erfolgreiche Verbindung von Moral und Ökonomie bzw. Ethik und Ökonomik im Sinne der Ökonomischen Ethik zubilligen, müsste er versuchen, in seiner jetzigen Darlegungsform entsprechend anreizverträgliche Strukturen und Mechanismen festzuschreiben, die abseits der rechtsverbindlichen Normen zumindest im Kontext von Empfehlungen und Anregungen eine so gewünschte Wirkung entfalten könnten.

Wie der nachfolgenden Abbildung zur allgemeinen Strukturierung von Verhaltenskodices zu entnehmen, lässt sich der DCGK dem Typus eines übergreifenden Unternehmenskodex zuordnen, da er grds. für eine bestimmte Art von Unternehmen, in diesem Fall Aktiengesellschaften, gilt, vom Grundsatz her auf die freiwillige Selbstverpflichtung der ihm unterliegenden Unternehmen abzielt und nicht durch ein bestimmtes Unternehmen oder eine Unternehmensbranche, sondern durch eine regierungsnahe Institution erarbeitet wurde.

Financial Analyst (CFA)“ vergibt, bereits in der 1960er Jahren für die angeschlossenen Verbände und Mitglieder „Ethische Grundsätze und Standesrichtlinien“ als integralen und noch heute gültigen Bestandteil für die berufliche Praxis sowie die Fort- und Ausbildung der Finanzanalysten aufgestellt, die sie insbesondere zu einem Handeln anhalten soll, das mit „Integrität, Kompetenz, Sorgfalt, Respekt“ verbunden und dabei „in ethischer Weise einwandfrei“ sein soll. Was die so Verpflichteten dabei insbesondere unter „ethisch einwandfrei“ zu verstehen haben, bleibt bei diesen Grundsätzen allerdings im Unklaren. THE GERMAN CFA SOCIETY (2010). Siehe dazu auch REICHERT (2010), S. 44 f.

⁵⁶⁷ Vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 1.

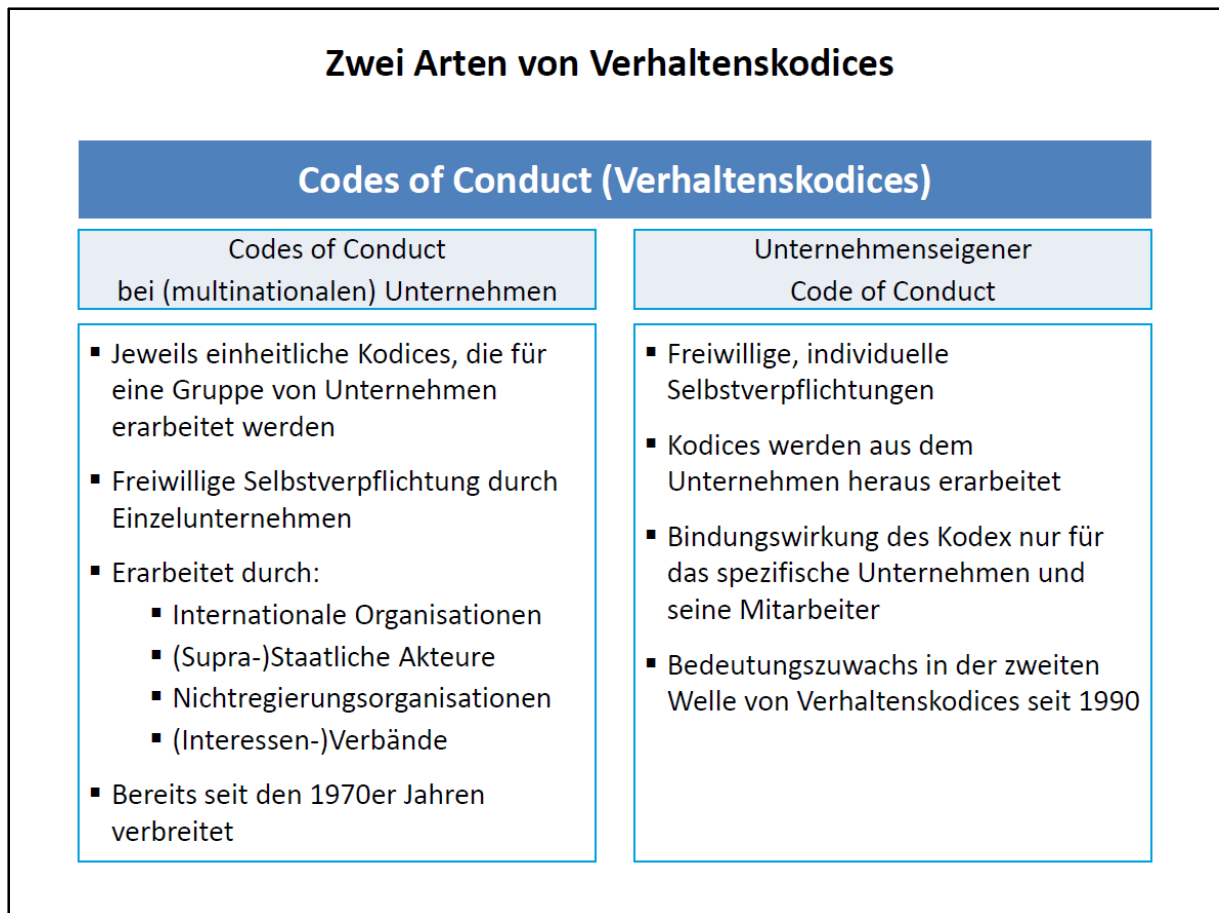


Abbildung 8: Zwei Arten von Verhaltenskodices.⁵⁶⁸

Weil davon ausgegangen werden sollte, dass sowohl der (bereits damals) initiiierende Gesetzgeber, als auch die in Deutschland tätigen und insbesondere global operierenden Konzerne spätestens seit den Entwicklungen der Finanzkrise oder zeitlich noch vorgelagerten Unternehmensskandalen erkannt haben müssten, dass ein Fortsetzen der bis dato gelebten Usancen und Governance-Praktiken auf den relevanten Finanz- und Realgütermärkten nolens volens in eine Sackgasse führt, erscheint eine Befassung mit dem DCGK insbesondere unter ethischen Gesichtspunkten sinnvoll.

Dabei nährte die fortwährend textuelle, wie insbesondere inhaltliche Schärfung und Anpassung des DCGK die Hoffnung, dass sich durch ihn ein wirkungsvolles, praxisnahes Handlungskonzept - auch in einem ethischen Sinne - ableiten ließe, auch wenn seine primäre Aufgabe zunächst darin besteht, auf bestehende Rechtsgrundlagen zu verweisen sowie

⁵⁶⁸ Vgl. BECKMANN / PIES (2007), S. 618.

Empfehlungen und Anregen für die Unternehmensführung zu formulieren, so dass der DCGK in Teilen verpflichtende, wie auch nichtverpflichtende Wirkung entfaltet.

So umfasst der DCGK drei wesentliche inhaltliche Kategorien, die als „Muss-Vorschriften“ im Sinne geltenden und somit strikt anzuwendenden (Aktien-)Rechts, sowie als optionale bzw. gesetzeseergänzende „Soll-Empfehlungen“⁵⁶⁹ und „Sollte-Anregungen“ klassifiziert werden.⁵⁷⁰ Abseits der gesetzlichen Regularien gemäß § 161 AktG Abs. 1 Satz 1 sind Vorstände und Aufsichtsräte börsennotierter Unternehmen durch den DCGK dazu verpflichtet, zu erklären, dass den Regelungen des DCGK entsprochen wurde und wird bzw. welche Regelungen konkret nicht angewendet wurden oder werden nebst entsprechender Darlegung der Gründe, was der „Zwitterfunktion“ des DCGK zwischen Positivem Recht und individuellen Regelungen bei den Unternehmen geschuldet ist.⁵⁷¹ Die Intention für den DCGK ergab sich dabei aus dem Umstand heraus, dass „CG [Corporate Governance]⁵⁷² zu einem weithin diskutierten Thema geworden [ist], weil offenkundigen Missständen bei der Führung von Unternehmen begegnet“ werden sollte.⁵⁷³

Sofern man nun aber versucht, den DCGK aufgrund seiner bereits in der Präambel niedergelegten ethisch relevanten Formulierungen in die Kategorie eines wirksamen Ethik-kodex einzuflechten, müssten ihm hierzu insbesondere eine Orientierungs-, Motivations- und Legitimationsfunktion zugeschrieben werden.⁵⁷⁴

Unter der Orientierungsfunktion soll dabei vornehmlich die Transparenz von niedergelegten Werten und Normen im Sinne einer ethischen Ausrichtung und die Unterstützung bei konkreten Konfliktsituationen für den Einzelnen verstanden werden, die eindeutig enthalten, ob ein gewisses Verhalten in der einen oder anderen Weise gewünscht oder aber sanktioniert ist. Dies entfaltet hohe Relevanz gerade bei internationalen und international tätigen Unternehmen, da die verbindliche Vorgabe einheitlicher Standards für verschiedene Ethnien

⁵⁶⁹ Bei „Soll-Empfehlungen“ wird die „comply or explain“-Regel, wonach ein Abweichen oder eine Nicht-anwendung des DCGK-Reglements zu erläutern ist, angewendet. Vgl. BRINK / BAYERDÖRFFER / FECHNER (2010), S. 209 ff. sowie REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 2.

⁵⁷⁰ Vgl. ABLÄNDER (2011), S. 269.

⁵⁷¹ Diese sogenannte Entsprechungserklärung wurde durch das „Transparenz- und Publizitätsgesetz (TransPuG)“, das am 26.7.2002 in Kraft trat, in das AktG aufgenommen.

⁵⁷² Anm. d. Verf.

⁵⁷³ RUCHT (2007), S. 131.

⁵⁷⁴ Vgl. FRISKE (2005), S. 82 f. Eine Übersicht zielintendierter Funktionalitäten des DCGK findet sich bei ABLÄNDER (2011), S. 270 f.

und Kulturkreise innerhalb einer Unternehmensbelegschaft entscheidend zu der Verinnerlichung und Akzeptanz beiträgt.

Ferner muss ein ethisch orientierter Kodex auch eine Motivationsfunktion erfüllen, die zur Stärkung einer gemeinsamen Identität und Profilschärfung in personaler, wie fachlicher Hinsicht ihren Beitrag leistet. Dadurch manifestiert sich nicht nur ein „Wir-Gefühl“, sondern es ergibt sich auch ein positives Gefühl von Gleichheit und Gerechtigkeit, wenn davon auszugehen ist, dass innerhalb des Gesamtunternehmens eine einheitliche Verständigung über die geltenden Normen und Regelungen vorherrscht und die Verfehlungen Einzelner, gleich welcher Hierarchiestufe sie angehören, identische Konsequenzen erwarten lassen.

Abschließend tritt noch die Legitimationsfunktion (inklusive Dokumentationsfunktion) hinzu, die nicht nur offenkundig und einsehbar die Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Kunden, Öffentlichkeit, Gremien etc. dokumentiert, sondern zur eigenen Vergewisserung der verantwortlichen Mitarbeiter dient, wenn keine notwendige Klarheit und Stringenz im Hinblick auf die Lösung einer Konfliktsituation vorherrscht. Darüber hinaus erleichtert die klarstellende Publikation solcher Unternehmensleitlinien die Legitimation des eigenen Handelns gegenüber allen berechtigten (externen) Anspruchsgruppen und befördert durch ihre Geltungskraft nicht nur eine positiv zu erfahrende Nachweiswirkung, sondern kann je nach Umfang, Tiefe und Zeitpunkt der Veröffentlichung⁵⁷⁵ auch zu einem wettbewerblichen Alleinstellungsmerkmal führen.

Es ist im Kontext ethisch relevanter Maßnahmen in Unternehmen dabei grds. festzuhalten, dass sich die Mannigfaltigkeit von solchen Initiativen - je nach differentieller Gewichtung und Umfang - von Ethik-Kodices, über Ethikbeauftragte, Ombudsmänner, Ethik-Hotlines, Ethik-kommissionen, Ethik-Officers, Ethik-Audits etc. erstreckt.⁵⁷⁶ Hierbei ist zu beachten, dass sich die genannten Maßnahmen auch in ihrer Wirksamkeit und Nachhaltigkeit dahingehend unterscheiden, welcher (zeitliche) Implementierungsaufwand und welche Organisationskosten hiermit verbunden sind. Eine zugleich damit verbundene Wirkung ergibt sich für die - in Abhängigkeit von der Intensität der Maßnahme - erzielbaren Reputationsrückflüsse, die sich insbesondere bei externen Adressatenkreisen ergeben und Auswirkungen auf die

⁵⁷⁵ Analog zu dieser Publikationswirkung sei darauf hingewiesen, dass § 161 Absatz 2 AktG die pflichtgemäße Veröffentlichung der Entsprechungserklärung zum DCGK auf den Internetseiten der jeweiligen Unternehmen mit den relevanten Erläuterungen zwingend vorschreibt.

⁵⁷⁶ Vgl. KREIKEBAUM / BEHNAM / GILBERT (2001), S. 94 ff.

(vertrauensbasierte) Festigkeit der Geschäftsbeziehung haben können. In der unternehmensinternen Perspektive können Verlässlichkeit, Integrität und die wirksame Durchsetzbarkeit des implementierten Regelwerkes beträchtliche Auswirkungen auf die allgemeine Zufriedenheit und Motivation von Belegschaft und Führungsgremien haben.

Sollte nach dem Vorgesagten die Wirksamkeit und Funktionalität eines Ethik-Kodex aber realiter von den genannten Funktionen abhängen, ist zu prüfen, ob der DCGK dies im Rahmen der hier geführten Untersuchung generell sowie insbesondere speziell auch für den Bankensektor zu realisieren vermag.⁵⁷⁷

Zwar sind die Grundmechanik und die Intention des DCGK nicht auf eine unternehmensspezifische oder branchenübergreifende Standardisierung ethischer Verhaltensmaßregeln oder deren Prüfung innerhalb einer funktionierenden Ökonomie oder dem Bankensektor im Speziellen ausgerichtet. Jedoch muss sich ein derart akzeptiertes und umgesetztes Regelwerk⁵⁷⁸ nicht nur im Rahmen einer wie hier vorgenommenen Untersuchung, sondern erst recht in Zeiten gesteigerter Rufe nach mehr Moral in der Wirtschaft einer eingehenden Prüfung und Analyse unterwerfen lassen. Dies sollte im genuinen Interesse der Wirtschaftsakteure selbst als Evidenz hinsichtlich ihrer eigenen, vermeintlich moralischen Handlungen liegen und kann als Indikator dienen, inwieweit durch solche Kodices oder ähnliche Veröffentlichungen Rahmenbedingungen innerhalb des Wettbewerbs zusätzlich geschaffen oder ergänzt werden können, um - im Sinne der Ökonomischen Ethik - eine anreizverträgliche Dualität zwischen Ökonomie und Moral zu gewährleisten.

Der Analyse vorweggreifend ist jedoch zu konstatieren, dass der DCGK unter dem Blickwinkel einer ethischen Betrachtung hinter den mit ihm verbundenen Hoffnungen zurückbleibt. Er ist in seiner jetzigen Form als (branchenübergreifendes) Regelwerk in einer ethischen Dimensionierung unzureichend⁵⁷⁹ und bekräftigt die Vermutung, dass solche Regelwerke

⁵⁷⁷ Die Tatsache, dass der § 161 AktG vornehmlich für börsennotierte Unternehmen gilt, stellt in der hier vorgenommenen Engführung auf den Bankensektor kein Hindernis dar, weil zumindest auch für die privaten Großbanken dieses Kriterium erfüllt ist. Als DAX-Unternehmen aus dem Banken- und Versicherungsbereich sind insbesondere die Deutsche Bank AG, die Commerzbank AG, die Deutsche Börse AG oder die Allianz SE als Mitglieder zu nennen.

⁵⁷⁸ Zu den Akzeptanz- und Umsetzungsquoten der DCGK-Inhalte bei börsennotierten Unternehmen in Deutschland vgl. ABLÄNDER (2011), S. 272 ff.

⁵⁷⁹ So sehen PIES / SARDISON in „freiwilligen Branchenvereinbarungen“ geeignetere Maßnahmen im Gegensatz zu Gesetzen und Verordnungen, um bei marktlichen Konkurrenzsituationen eine kollektive Selbstbindung und

„von einem Großteil der Bevölkerung [...] wenig ernst genommen“ werden.⁵⁸⁰ Einzig das klare Bekenntnis zur Sozialen Marktwirtschaft⁵⁸¹ mag als Indiz dafür gewertet werden, dass durch den DCGK zumindest Wettbewerbsbedingungen bejaht werden, die moralbefördernde Anreizbedingungen innerhalb der Ökonomie zu unterstützen geeignet sind.

Dennoch bleibt von der zu Beginn des DCGK erklärten Zielrichtung einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung nicht mehr übrig, als über das rechtlich Gebotene hinausgehende Erläuterungen und Empfehlungen, deren durchweg juristischer Duktus unverkennbar ist und die nicht geeignet sind, ethisches Verhalten in und durch Unternehmen wirksam zur Geltung zu bringen.

Dabei vermögen es auch das offene Bekenntnis zum Stakeholder-Ansatz⁵⁸² und die Bekundung zur Berücksichtigung der Belange aller mit dem Unternehmen verbundener Dritte bei weitem nicht, um nachzuvollziehen, warum dieses Regelwerk so unvollständig blieb, um die dringend erforderliche Implementierung ethischer Standards zu finalisieren.⁵⁸³ Dieses Unverständnis wiegt dabei umso schwerer, weil doch im Verlauf dieser Arbeit wiederholt verdeutlicht wurde, dass ein Unternehmen „eine pluralistische Wertschöpfungsveranstaltung [ist], deren Politik unternehmensethisch begriffen werden muss und deshalb mit allen Stakeholdern in einen Dialog treten sollte.“⁵⁸⁴ Dies wäre auch deshalb notwendig gewesen, da hinter sozialen Systemen, die sich vor allem in den Unternehmen vollziehen, „Koordinationskonsense“ stehen und diese „beziehen sich auf gemeinsame, nicht auf individuelle Zwecke, und das heißt auf Regeln.“⁵⁸⁵

Im Rahmen einer für Ethik-Kodices notwendigen Orientierungsfunktion ist vor allem „die Selbstverpflichtung, keine betrügerischen Handlungen zu begehen oder sich an solchen zu beteiligen“,⁵⁸⁶ von besonderer Wichtigkeit, da sie alle Akteure zu einem einheitlichen

wirksame Vermeidung von einseitigen Verstößen zu Lasten des Wettbewerbers zu erzielen, da sie kurzfristiger umzusetzen sind und als flexibler empfunden werden und bei grenzüberschreitenden Transaktionen größere Bindungswirkung entfalten. Vgl. PIES / SARDISON (2005), S. 11 f. Ein verstärktes Auftreten freiwilliger unternehmerischer oder branchenspezifischer Regelungen beobachtet auch HEIDBRINK (2007), S. 4 f.

⁵⁸⁰ HEIDBRINK (2007), S. 5.

⁵⁸¹ Vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 1.

⁵⁸² Vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 6. Ähnlich WERDER (2011), S. 51.

⁵⁸³ Ähnlich REUTER (2010), S. 118.

⁵⁸⁴ MÜLLER (2011), S. 141.

⁵⁸⁵ BREITSAMETER (2009), S. 220.

⁵⁸⁶ ENSTE (2008), S. 14.

Verhalten anhält und dem berechtigten Erfordernis einer gerechten Strafzumessung standhält. Außer in den einschlägigen Anweisungen für Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates nimmt der DCGK hierauf nur ansatzweise Bezug. Dort heißt es, dass kein Vorstandsmitglied bei „Entscheidungen persönliche Interessen verfolgen und Geschäftschancen, die dem Unternehmen zustehen, für sich nutzen“ darf.⁵⁸⁷ Dabei wäre es doch gerade in diesem Zusammenhang durchaus sinnvoll gewesen, abseits der gesetzlichen Vorschriften auf „konkrete betriebliche Durchsetzungsmaßnahmen wie beispielsweise Strafen bei Verstößen“ hinzuweisen.⁵⁸⁸

Insofern bewahrheitet es sich, „[...] dass ein rein regelorientierter und auf der bloßen Formulierung von Normen beruhender Ansatz zur Steuerung moralischen Verhaltens von und in Unternehmen ungenügend ist und ethische Verantwortung in der Unternehmenswelt nicht garantieren kann“,⁵⁸⁹ obwohl der DCGK in seiner Präambel ja explizit auf eine „verantwortungsvolle“ Unternehmensführung selber hinweist.

Aber auch im Hinblick auf eine mögliche Motivations- oder Legitimationsfunktion bleibt der DCGK weit hinter den in ihn gesetzten Erwartungen zurück. Es wurde dargelegt, dass jedes Unternehmensmitglied „im idealen Fall aus dem geschriebenen Kodex ablesen [kann], welches Verhalten von ihm in einer konkreten Situation erwartet wird und wie Verstöße dagegen geahndet werden.“⁵⁹⁰

Dabei ist die „bloße Existenz des Kodex [...] schon geeignet, die Einhaltung ethischer Verhaltensnormen zu verbessern, indem die Bewusstseinslage des Mitarbeiters verändert wird.“⁵⁹¹ Eine mitarbeiterorientierte Verhaltenswirkung kommt aber in den Ausführungen des DCGK nicht vor. Vielmehr erschöpft er sich in der Darstellung von Ge- und Verboten für Mitglieder der Führungsgremien, also Vorstand und Aufsichtsrat, und trägt eher zur Verunsicherung des Lesers bei, der vermuten könnte, hieraus erwachsen notwendige Regelungsstatbestände, die nur „eine Scheinwelt [...], in der angeblich von innen geläuterte Unternehmen und deren Spitzen auf unlautere Praktiken verzichten“,⁵⁹² betreffen.

⁵⁸⁷ Vgl. REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014), S. 8. Die ähnlich lautende Verpflichtung für Mitglieder des Aufsichtsrates findet sich auf S. 12.

⁵⁸⁸ FENNER (2010), S. 409.

⁵⁸⁹ OBERLECHNER / PITTERS (2009), S. 48.

⁵⁹⁰ BACKES / BACKES (2005), S. 65.

⁵⁹¹ BACKES / BACKES (2005), S. 65.

⁵⁹² HEFENDEHL (2006), S. 125.

Dennoch kann durchaus festgehalten werden, dass der Kodex als „in Deutschland etabliert gelten“ muss,⁵⁹³ obgleich vorliegende Entsprechungserklärungen wenig darüber aussagen, „wie die Kodexbestimmungen konkret praktiziert werden.“⁵⁹⁴ Dabei könnte man kritisch der Versuchung anheimfallen, den Wirkungsgrad dieser wachsenden Praktizierung dem Umstand zuzuschreiben, dass der Kodex in seiner - dem Verfasser nach unzureichenden - derzeitigen Fassung oftmals (auch bewusst) noch unbestimmte Formulierungen enthält, die Freiräume für die Unternehmen eröffnen und es ihnen dennoch öffentlichkeitswirksam gestatten, auf die grds. Befolgung derselben hinzuweisen.

Somit muss trotz aller Kritik die hohe Akzeptanz des Kodex⁵⁹⁵ in den Unternehmen als ein Schritt in die richtige Richtung gewertet werden, der allerdings noch erhebliche Nachbesserungspotenziale trägt, die letztlich (auch) in den Verantwortungsbereich der Politik fallen, um mit den „bestehenden Regelungen auf die Herausforderungen der Globalisierung reagieren“ zu können,⁵⁹⁶ auch wenn letztendlich „kein Kodex ethisches Verhalten garantieren“ kann.⁵⁹⁷

Die bereits vielfach in dieser Arbeit angemahnte Prüfung und Adjustierung der gegenwärtigen ökonomischen Rahmenbedingungen hin zu einer moralkompatiblen Gestaltung von Anreizmechanismen bleibt der DCGK weiterhin schuldig. Es bleibt daher zukünftig kritisch zu verfolgen, inwieweit die grds. positiv zu wertenden Ambitionen des Gesetzgebers eine Langfristwirkung entfalten können und der Marktwettbewerb die noch vorhandenen Lücken eigenverantwortlich füllt.

5.4 Exkurs: „Ethik-Banken“ als sinnvolle Alternative?

Nach Darlegung der aus ethischer Sicht als problematisch einzuschätzenden Handlungs- und Tätigkeitsspektren sowie der unzureichenden Anreizmechanismen in klassischen Kreditinstituten ist zu fragen, ob mittels sogenannter „Ethik-Banken“ ein alternativer Lösungsweg vorliegt, um den Gefahren, die aus den beschriebenen Konfliktpotenzialen

⁵⁹³ WERDER / BÖHME (2011a), S. 1352; ähnlich AßLÄNDER (2011), S. 272.

⁵⁹⁴ WERDER / BÖHME (2011), S. 1286.

⁵⁹⁵ WERDER / BÖHME (2011), S. 1288 ff.

⁵⁹⁶ WALTER (2011), S. 86.

⁵⁹⁷ TALAULICAR (2007), S. 771.

erwachsen können, wirksam zu begegnen.⁵⁹⁸ Wenn man diese Frage abschließend bejahen wollte, so müssten im Umkehrschluss Ethik-Banken über entsprechende Geschäftsmodelle und Anreizmechanismen verfügen, die in solcher Form bei den Universalbanken entweder nicht oder nur unzureichend vorliegen. Darüber hinaus wäre zu prüfen, ob die beispielhafte, noch darzulegende Grundmechanik einer Ethik-Bank auch in einem globalen Wettbewerbsumfeld reüssieren kann.

Im Vorfeld einer solchen Beantwortung muss jedoch zunächst einwendend hinterfragt werden, ob die notwendig erscheinende Kehrtwende in Groß- und Investmentbanken wirklich wieder in weite Ferne gerückt ist oder ob Tendenzen in einem globalen Bankenumfeld zu erkennen sind, die moralkompatible Mechanismen und Strukturen erhoffen lassen. Ferner ist zu fragen, ob es die vermeintlichen Anzeichen vermögen, die hier kritisierten und zum Fehlverhalten anleitenden Anreiz- und Vergütungssysteme, mangelnden Überwachungs- und Kontrollsysteme und eine nicht mehr an Marktgegebenheiten orientierte Renditeerwartung in Bahnen einer ethisch orientierten Bankenpraxis zurückzuführen.

Obgleich den aufmerksamen Leser der einschlägigen Finanz- und Wirtschaftspresse eine gewisse Skepsis darüber beschleichen muss, ob aus der Finanzkrise die rechten Lehren gezogen wurden, weil seit geraumer Zeit ein Wiedererstarken von Finanzaktivitäten in den als ursächlich für die Krise identifizierten Sektionen sowie eine kaum verminderte Zahlungswelle an Provisionen und Boni an die entsprechenden Bankmitarbeiter und Börsenhändler zu beobachten sind, sollte dies das Vertrauen in mögliche Selbstheilungskräfte der Märkte und die Fähigkeit zur selbstkritischen Reflexion in den relevanten Managementetagen zunächst noch nicht per se obsolet erscheinen lassen.⁵⁹⁹ So sind in manchen unternehmensindividuellen sowie den durch die deutsche Bundesregierung angestoßenen Leitlinien des DCGK zumindest vereinzelt Tendenzen erkennbar, die in die richtige Richtung zu deuten scheinen. Gleichwohl muss in diesem Zusammenhang konstatiert werden muss, dass nationale oder EU-weite Regelungsmechanismen dann als partiell unwirksam zu bezeichnen wären, wenn es nicht gelänge, diese zu globalen Standards zu erheben. Denn nur dann würden sie die volle

⁵⁹⁸ Vgl. auch KOSLOWSKI (2009), S. 52, der in der Entstehung von Ethikfonds oder alternativen Banken ein Anzeichen dafür sieht, dass Einlagenkunden von ihrer Bank bei der Vergabe von Krediten die Berücksichtigung von ethischen Kriterien auf Seiten des Kreditnehmers einfordern.

⁵⁹⁹ Hierzu LACHMANN (2006), S. 198: „Es muss noch einmal betont werden, dass die moralischen Missstände der Führungsetagen in Wirtschaft und Politik sich kaum durch moralische Appelle allein überwinden lassen, sondern nur durch institutionelle Reformen.“

Wirksamkeit entfalten können, die gerade für den Bankensektor aufgrund seiner weltweiten Verflechtungen so dringend erscheint. Dabei unterstützen die technischen Voraussetzungen der uneingeschränkten Handelbarkeit vieler Finanzprodukte in einem globalen Umfeld den formalen Geltungsanspruch der Universalisierbarkeit und ermöglichen darüber hinaus eine nicht nur bankinterne, sondern auch mit den Verbundpartnern abgestimmte Umsetzung als mögliche Basis verhaltensethischer Normen und Regelungen. Dennoch scheinen die erkennbaren Bemühungen und Fortschritte bei Weitem nicht ausreichend zu sein, um zu dem Ergebnis einer fundamentalen Neuausrichtung des Bankensektors zu gelangen. Dies liegt zum einen in der fehlenden, zumindest aber mangelhaften Neuausrichtung der existierenden Anreiz- und Vergütungssysteme in den einzelnen Banken selbst und zum Anderen an dem Umstand, dass weder auf europäischer, noch internationaler Ebene Regulierungs- und Sanktionsprozesse installiert werden konnten, die dem moralischen Akteur einen systematischen Wettbewerbsvorteil einräumen. Zwar verfügt die EZB seit Inkrafttreten der Europäischen Bankenunion Ende 2014 nun über weitreichende Aufsichts- und Beschränkungsbefugnisse, wie z.B. die Begrenzung von Mitarbeiter-Boni, die frühzeitige Intervention bei möglichem Fehlverhalten von Banken oder die Abberufung von Geschäftsleitern, allerdings verbleiben weiterhin Freiräume für die Banken und ihre Mitarbeiter, die im Rahmen von unmoralischem Verhalten genutzt werden können. Ferner erschwert der Umstand, dass weder an den bedeutenden Finanzplätzen in den USA, noch im Asien-Pazifik-Raum ähnliche länderübergreifende Aufsichtsstrukturen vorhanden sind, die Etablierung globaler Leitlinien und Wettbewerbsstrukturen.

Insofern also konstatiert werden muss, dass bislang kein nennenswerter Umbruch innerhalb des Bankensektors stattgefunden hat und keine weltweit gültigen bzw. vereinheitlichten Standards hervorgebracht werden konnten, stellt sich die Frage, ob das Geschäftsmodell von Ethik-Banken hierbei einen zumindest inhaltlichen Anschub leisten könnte. Zu begründen ist diese Untersuchungsannahme dadurch, dass in dem hier vorgestellten Beispiel einer Ethik-Bank zumindest vermutet werden könnte, dass sich Bankprozesse und Handelsaktivitäten in einem moralkompatiblen Umfeld abbilden lassen könnten, ohne dabei gleichzeitig die betriebswirtschaftlich notwendige Gewinnerzielung zu negieren.

Dazu möge als Eingangshypothese gelten, dass „eine gewisse Integration ethischer Gesichtspunkte nach dem Vorbild der Ethikbanken [...] für herkömmliche Banken sicher möglich [ist], [...] aber leicht auf systembedingte Grenzen [stößt].

Solange die Banken von ihren Kreditgebern (den Einlegern) rein am Renditeerfolg gemessen werden, werden es sich - zumindest unter Wettbewerbsbedingungen - die Banken kaum leisten können, Geschäfte auszuschlagen. Der moralische Ball liegt also letztlich beim veranlagenden Kunden (Investor).⁶⁰⁰

Dieser Aussage ist sicherlich in Teilen zuzustimmen, da auch ein Umdenken auf Seiten der Anleger dahingehend stattfinden muss, dass die Erreichung über dem allgemeinen Marktniveau liegender Renditen bei gleichzeitiger Totalabsicherung ihrer Anlagen eine Quadratur des Kreises darstellt, der Banken aufgrund der Marktgesetzmäßigkeiten nicht entsprechen können.

Dabei soll zwar diesen Anlegern keine Alleinschuld an dem Aufkommen undurchsichtiger Finanzprodukte zugeschoben werden.

Solange aber Banken in einem globalen Markt auf den Zufluss entsprechender Finanzmittel zur Sicherung ihrer wettbewerblichen Existenz mit anderen Anbietern angewiesen sind, mutet es an, diese Tendenz zumindest nicht gegen sie allein rechnen zu dürfen, weil ja offenkundig eine Nachfrage nach entsprechenden Produkten und Leistungen bei den Kunden bestand.

In diesem Zusammenhang soll die nachfolgende Abbildung die aus christlicher Sichtweise relevanten Kriterien im Rahmen einer Anlageentscheidung verdeutlichen, die auf der Handreichung des „Zentralkomitees der Deutschen Katholiken“ basieren und insbesondere im Kontext von Ethik-Banken, die sich zu großen Teilen auf ein christliches Leitbild berufen, eine herausgehobene Bedeutung besitzen.

⁶⁰⁰ WAIBL (2005), S. 71.

Kriterien ethischer Geldanlagen nach der Handreichung des Zentralkomitees der Deutschen Katholiken (Auszug)

GERECHTIGKEIT	FRIEDEN	BEWAHRUNG DER SCHÖPFUNG
Negativkriterien	Negativkriterien	Negativkriterien
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verstöße gegen Kernarbeitsnormen der internationalen Arbeitsorganisation ILO; Verbot ausbeuterischer Kinderarbeit, Zwangsarbeit und Diskriminierung; Vereinigungsfreiheit, Recht auf kollektive Lohnverhandlungen ▪ Zusammenarbeit mit staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren, die gegen Menschenrechte verstoßen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktion von Rüstungsgütern (speziell für den militärischen Gebrauch konzipierte Güter) ▪ Ausnutzung von Krisen- und Kriegssituationen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktion von Drogen und Pornographieartikeln, Abholzung von Primärwäldern ▪ Überdurchschnittliche Treibhausgasemissionen, unnötige Forschung mit Tierversuchen
Positivkriterien	Positivkriterien	Positivkriterien
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung und Gemeinwohlverpflichtung ▪ Entwicklungsfördernde Investitionen, wie z.B. im Mikro-Finanzbereich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investitionen nach Krisen/Konfliktsituationen zur Förderung des Wiederaufbaus ▪ Integration von Mitarbeitern ethnischer/religiöser Minderheiten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsetzung von Sozial- und Umweltstrategien ▪ Produktion von umweltfreundlichen Gütern

Abbildung 9: Kriterien ethischer Geldanlagen.⁶⁰¹

Daher kann den Banken - und mithin auch in Teilen ihren Aktionären oder Anteilseignern - vielmehr der Vorwurf gemacht werden, dass sie sich an der Generierung und Distribution von Produkten und Leistungen beteiligten, die einerseits keinen objektiven und fairen Wettbewerb gewährleisteten und andererseits vielfach dem in dieser Untersuchung beschriebenen Katalog ethischer Tatbestände⁶⁰² zuwiderliefen. Dabei können sich die so beschuldigten Banken in den Augen des Verfassers nicht dadurch exkulpieren, dass solche Vorgänge und Erscheinungen rein auf der Vornahme durch einzelne Mitarbeiter beruhten, sondern es ist evident, dass die Banken selbst hierdurch erhebliche Gewinne erzielten und dabei wussten, dass sie erhebliche Risiken verschwiegen oder diese zumindest so geschickt verbargen, dass selbst marktkundige Teilnehmer auf Seiten institutioneller Anleger diesen Potemkin'schen Dörfern erlagen und bspw. „toxische“, d.h. hochgradig spekulative und vornehmlich verlustreiche, Wertpapiere in erheblichen Volumina erwarben.

⁶⁰¹ O.V. (2008).

⁶⁰² Vgl. Kapitel 3.5.

Dies vorausschickend, kann daher ein Blick über den Tellerrand der Groß- und Investmentbanken hin zu Ethik-Banken nicht zum Nachteil im Sinne des hier darzustellenden Exkurses führen. Es ist aber fraglich, ob in Rekurs auf die zuvor erwähnte Eingangshypothese deren Geschäftsmodell auf sogenannte „Global Player“ wirklich sinnhaft und langfristig existenzsichernd übertragbar ist und sich die dafür notwendigen Kundengruppen begeistern lassen. Daher hat sachgerecht zunächst eine Einordnung und Auseinandersetzung mit Ethik-Banken anhand eines konkreten Praxisbeispiels stattzufinden, um mittels des Vergleichs mit weltweit operierenden Universalbanken zu einem abschließenden Urteil zu gelangen.

So haben Ethik-Banken, die sich teilweise an christlichen Glaubensgrundsätzen, dem Umwelt- oder Entwicklungshilfedanken orientieren, in den vergangenen Jahren regen Zulauf erhalten, führen in Deutschland aber weiterhin ein Schattendasein gegenüber den privatrechtlichen Universalbanken, öffentlich-rechtlichen Sparkassen sowie Volks- und Genossenschaftsbanken und bleiben in puncto Bilanzsumme⁶⁰³ oder Kundenanzahl⁶⁰⁴ weit hinter den etablierten Kreditinstituten zurück.

Als Beispiel für eine solche Ethik-Bank, die sich an der christlichen Ethik orientiert, sei die sogenannte Steyler Bank GmbH genannt,⁶⁰⁵ die viele bankübliche Dienstleistungen anbietet,⁶⁰⁶ dabei aber z.B. nicht in Unternehmen investiert, die Alkohol, Tabak, Waffen, Biozide o.ä. produzieren, Tierversuche durchführen oder keinen nachhaltigen Umweltschutzgedanken pflegen.⁶⁰⁷ Neben einem durch Moraltheologen erarbeiteten Kriterienkatalog für ethische Anlageformen verfügt die Steyler Bank daneben noch über einen „Ethikausschuss“, in dem fachkundige Experten die Anlagekriterien der Bank in einem regelmäßigen Turnus überprüfen und ggf. anpassen. Die Konditionen im Bereich von Sparanlagen oder die Kosten für den Kunden im Zahlungsverkehr können dabei grds. als marktüblich qualifiziert werden.⁶⁰⁸ Interessant ist hierbei im Rahmen der Bewertung von Unternehmen, in die die Bank oder ihre

⁶⁰³ So weist die Steyler Bank in ihrem Offenlegungsbericht 2013 ein Eigenkapital von ca. € 13,8 Mio. aus. Zum Vergleich verfügt die Deutsche Bank über ein Eigenkapital im selben Berichtszeitraum in Höhe von ca. € 54 Mrd.

⁶⁰⁴ Die Steyler Bank verzeichnet im Jahr 2013 einen Kundenbestand von ca. 17.000 Kunden, während die Deutsche Bank über ca. 24 Mio. Kunden verfügt.

⁶⁰⁵ Weiterhin zu nennen sind beispielsweise die GLS Gemeinschaftsbank eG, die EthikBank eG, die UmweltBank AG, die Triodos Bank Deutschland, die Pax-Bank eG, die Bank für Kirche und Diakonie eG (KD-Bank) oder die Bank für Orden und Mission eG.

⁶⁰⁶ Z.B. Zahlungsverkehr, Girokonten und Sparkonten, Aktien- und Rentenfonds, Baufinanzierungen, etc.

⁶⁰⁷ Vgl. STAUCH (2007), S. 43.

⁶⁰⁸ Zu ethischen Geldanlagen in der Praxis vgl. GABRIEL / SCHLAGNITWEIT (2009), S. 135 ff.

Kunden investieren können, dass sie sich an einer eigenen Bewertungsskala orientiert, die auf den Kriterien des „Frankfurt-Hohenheimer Leitfadens“ basiert,⁶⁰⁹ der als grundlegende Wertekategorien die drei Begrifflichkeiten Kulturverträglichkeit, Sozialverträglichkeit und Naturverträglichkeit umfasst. Sämtliche Erträge der Steyler Bank fließen zudem zur karitativen Verwendung in den Steyler Missionsorden, der sich der Bewahrung von Frieden und Gerechtigkeit sowie der Bewahrung der Schöpfung verschrieben hat.

Nun soll keineswegs der Eindruck erweckt werden, die sinnbildhafte Entwicklung und Ausgestaltung der Steyler Bank solle zukünftig als Musterbeispiel für das gesamte Bankgewerbe dienen. Es scheint aber im Hinblick auf den Status quo des Bankensektors und insbesondere die vergangene Weltfinanzkrise durchaus beachtungswürdig, dass ein solches Modell nicht nur seit fast fünfzig Jahren nachhaltig, sondern auch unter Einhaltung ethischer Maßstäbe in betriebswirtschaftlich erfolgreicher Form umgesetzt werden konnte.

Somit mündet die Anerkennung der erfolgreichen und dauerhaften Gewinnerzielung dieser Ethik-Bank in die generelle Frage, ob ein solches Geschäftsmodell auch eine Übertragbarkeit auf Großbanken bzw. global agierende Kreditinstitute gestattet.

Obgleich ein verstärktes Einfließen der hier beispielhaft skizzierten Leitlinien und Strukturen der Steyler Bank in den globalen Bankenwettbewerb durchaus nicht als nachteilig qualifiziert werden soll, ist dies doch anhand der nachfolgenden Begründungen eher unwahrscheinlich:

Zunächst ist festzuhalten, dass Ethik-Banken überwiegend einen regionalen Charakter besitzen und mit ihrem Geschäftsmodell eher eine Kundenklientel ansprechen, die auf standardisierte Bankprodukte ausgerichtet ist, also weniger dem Handel mit globalen Zertifikaten und Anleihen, ABS-Transaktionen oder Swaps zuneigt, als vielmehr der Abwicklung barer und unbarer Transaktionen, der Kreditversorgung oder der Anlage in gängigen Sparprodukten.⁶¹⁰ Ferner verfügen die am deutschen Markt operierenden Ethik-Banken weder über ein globales Netz von Filial- oder Korrespondenzbanken zur Abwicklung weltweiter Transaktionen, noch über die relevanten Zugänge in Absatz- und Produktmärkte, wie dies bei Großbanken eine notwendige Wettbewerbsbedingung darstellt.

Dadurch entzieht sich die Steyler Bank aber (bewusst) auch solchen Branchen und Wirtschaftssparten, die - neben entsprechenden Risikoprofilen - auch erhebliche Wachstums-

⁶⁰⁹ Vgl. dazu UNIVERSITÄT FRANKFURT (2000).

⁶¹⁰ Entsprechend quantitative Verteilungen ergeben sich aus dem Offenlegungsbericht der Steyler Bank.

und Renditepotenziale hervorbringen können. Eine global agierende Bank hingegen hat sich im Wettbewerb mit anderen Großbanken dergestalt am Markt zu positionieren, dass sämtliche Kundenbedürfnisse nach jedweden Produkten, Branchen oder Ertragsprofilen abgedeckt werden können, ohne ansonsten Gefahr laufen zu müssen, erhebliche Kundengruppen zu verlieren oder neu akquirieren zu müssen.

Ebenfalls schwierig im Hinblick auf die kundenseitig vorherrschenden Prämissen erscheint der Umstand, dass die Steyler Bank ihre vollständige Gewinnverwendung in den Dienst des zugehörige Missionsordens überführt. So ist es überaus mit Zweifeln behaftet, dass sich auch hierfür Kunden und Investoren gewinnen lassen unter Berücksichtigung, dass doch gerade in den Zeiten der Weltfinanzkrise die Erzielung möglichst hoher Gewinne und Ausschüttungen das jeweils dominierende Momentum waren. Darüber hinaus bleibt fraglich, ob eine Bank mit globalen Aktivitäten und einem Netz von weltweiten Filialen und Tochtergesellschaften, Börsenagenturen und Investmentabteilungen dadurch überhaupt in die Lage versetzt werden kann, zumindest die nachlaufenden (fixen) Strukturkosten⁶¹¹ erwirtschaften zu können.

Schließlich und endlich jedoch, scheitert die Übertragung eines Modells wie der Steyler Bank an der unzureichenden Etablierung ethischer Standards in einem globalen Wettbewerb. Obgleich vielfach entsprechende Versuche unternommen wurden, wenn auch nicht moralische, zumindest aber entsprechend prozessuale Standards im Bankensektor einheitlich zu verorten, waren selbst diese Versuche in aller Regel nicht von Erfolg gekrönt, sondern unterlagen regelmäßig den staatlich oder interessenverbandlich vorgetragenen Protektionsargumentationen. Lassen sich jedoch keine verbindlichen, allgemeingültigen und mit den entsprechenden Sanktionsmechanismen verbundenen Ethikstandards vereinbaren, bleibt die Latenz auch der „Free rider-Problematik“ bestehen und führt systematisch zur Verdrängung derjenigen Marktteilnehmer, die im Wettbewerb als moralische Akteure regelmäßig dem unmoralischen Antagonisten unterliegen.

Insofern dient als Erklärungsansatz für die Existenz von Ethik-Banken, dass sie in einem Randbereich des Bankensektors mit selektiver Kundenstruktur und eingeschränktem Produktportfolio fortbestehen können, sich jedoch ein Übertritt in einen Markt globaler

⁶¹¹ Insbesondere Gebäude-/Mietaufwendungen, Energiekosten, Kosten für IT-Infrastruktur, Steuern; ohne Personalkosten und Sozialversicherungsaufwendungen.

Wettbewerbsstrukturen unter den derzeit herrschenden Gegebenheiten als existenzgefährdend erweisen müsste.

In diesem Kontext erblickt der Verfasser daher zumindest eine notwendige Diversifizierung bei den Groß- und Investmentbanken in der wirtschaftlichen, wie rechtlichen Trennung von klassischem Kerngeschäft (insbesondere Kredit- und Einlagengeschäft) und den Investmentbanking-Divisionen.

Dadurch könnten nicht nur eindeutige und klar zurechenbare Haftungstatbestände für die Verluste verursachenden Bereiche sowie die Entscheidung über den Verbleib an den Märkten, sondern auch eine von enthemmten Marktaktivitäten der Investmentbereiche ungetrübte Gewinnfeststellung für die Kernbank sichergestellt werden.

Dies würde in den Augen des Verfassers nicht nur zu einem Wiedererstarken von Vertrauen in den Bankensektor führen, der dadurch wieder zu seinen originären Wurzeln zurückfände, sondern könnte die Rettung vermeintlich „systemrelevanter“ Kreditinstitute und die damit verbundene Notwendigkeit staatlicher Garantie- und Rettungsprogramme aus Steuermitteln oder Neuverschuldung sowie europäische Initiativen einzudämmen helfen.

Denn es bleibt bislang der Gegenbeweis offen, ob nicht auch Groß- bzw. Universalbanken in der Lage wären, die Bedürfnisse eines Großteils ihrer Kunden zumindest hinsichtlich standardisierter Produkte und Leistungen nach dem vorgestellten Muster der Ethik-Banken, d.h. Exklusion bestimmter Branchen sowie regelmäßige Überprüfung der eigenen Ethikstandards, abzudecken.

6 Ethische Dilemmata als Praxisfälle im Bankensektor

In diesem Abschnitt sollen nun an einigen konkreten Fallbeispielen situative Vorgänge aus dem Bankensektor dargestellt werden, die symptomatisch belegen, welche ethischen Dilemmata hierbei entstehen können.

Dabei sollen diese Beispiele⁶¹² auf den verschiedenen bankrelevanten Ebenen und Interaktionsflächen dargestellt werden, nämlich im Verhältnis zwischen Kunde und Bankmitarbeiter als konkreter Beratungssituation, als intern herrührende und extern wirkende Konfliktsituation aus der Wirkungsweise von Vertriebsvorgaben und internen Direktiven auf die vorzunehmende Beratungssituation durch den Bankmitarbeiter sowie abschließend als personale Konfliktsituation zwischen dem Bankmitarbeiter und seinem Vorgesetzten.

6.1 Hinführung auf die Praxisfälle

Als ethisches Dilemma soll dabei eine der konkreten Beratungsleistung vorgelagerte Abwägungssituation zwischen zwei oder mehreren sich ausschließenden Handlungsalternativen verstanden werden, die sich auf Seiten des betroffenen Bankmitarbeiters vollzieht, der in allen Konstellationen beteiligt ist und das maßgebliche Untersuchungssubjekt verkörpert.

Dabei führt die Verfolgung des einen Zieles gemäß der hier durchgehend vorgenommenen Definition automatisch zur Verhinderung des oder der anderen und vice versa. In dieser ausschnitthaften Betrachtung ist dabei kritisch zu beleuchten, ob der Grundsatz „ultra posse, nemo obligatur“⁶¹³ gleichermaßen Wirkung entfalten kann und notwendigerweise muss. Grundsätzlich - und hier herrscht in der gängigen Literatur Einigkeit - dürfe von niemandem etwas gefordert werden, zu dem er subjektiv, noch objektiv nicht in der Lage ist.

In diesem Zusammenhang soll die nachfolgende Abbildung die Entwicklung von der Entdeckung ethisch relevanter Konflikte hin zu den finalen Konfliktformen aufzeigen.

⁶¹² Der Zweck, den sie dabei erfüllen sollen, liegt darin, „Schlüsselereignisse in funktional bedeutsamen und beschreibenden Begriffen festzuhalten und in einen umfassenderen sozialen Kontext zu setzen.“ LAMNEK (2010), S. 109.

⁶¹³ Dieser Grundsatz ist auch im deutschen Recht verankert. Vgl. dazu § 275 Abs. 1 BGB („Ausschluss der Leistungspflicht“).

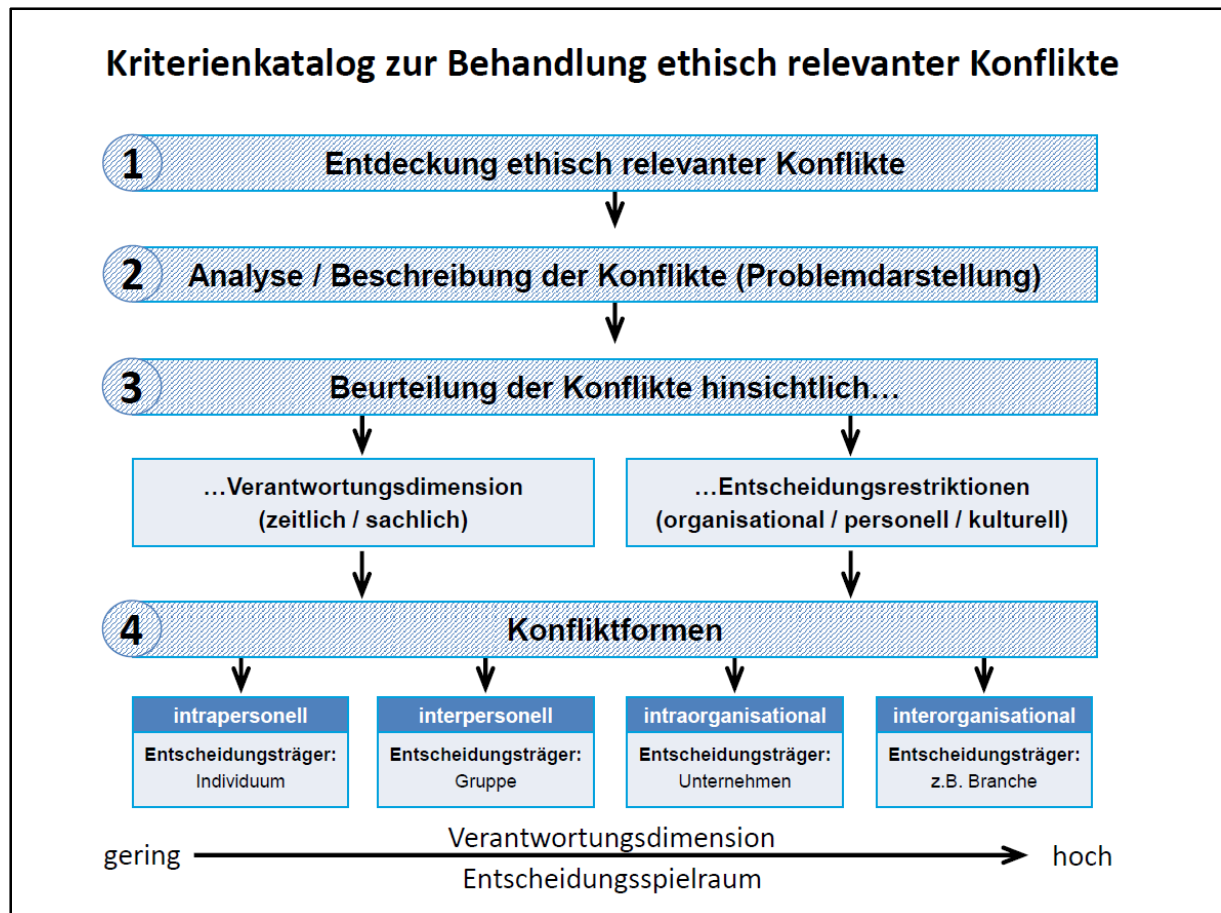


Abbildung 10: Kriterienkatalog zur Behandlung ethisch relevanter Konflikte.⁶¹⁴

Es stellt sich hier nun die Frage, ob bei vorsätzlich begangenen Handlungen (wie z.B. Betrug, Vortäuschung falscher Tatsachen, bewusste Vermögensschädigung, Untreue etc.), die in bewusster Kenntnis der ethischen Unvereinbarkeit (abseits der juristischen Folgen) begangen wurden, dieser Grundsatz Bestandskraft besitzt.

Man könnte hinreichend und thesenstützend einwenden, dass diejenigen Bankmitarbeiter und Vorgesetzten, denen die genannten Verfehlungen anzurechnen sind, sich ja selbst in „Notsituationen“, seien sie beruflicher, finanzieller oder privater Natur, befinden und es daher unmöglich einzufordern sei, an diese ethische Maßstäbe anzulegen. Dies könnte damit begründet werden, dass ihnen ein Befolgen ethischer Werte und Standards aufgrund dilemmatisch erscheinender Umstände schlechterdings nicht möglich war. Gleichwohl bestreitet der Verfasser dieser Arbeit für die überwiegende Zahl der in den letzten Jahren aufgetretenen Fälle von Verfehlungen und Missständen das Vorliegen solcher

⁶¹⁴ In Anlehnung an KREIKEBAUM (1996), S. 221 ff.

„Notsituationen“. Vielmehr verspürt man den sich immanent verstärkenden Eindruck, dass hier rein intrinsisch motivierte Triebfedern als einschlägige Prozesse zu identifizieren sind.

Der Verfasser will aber vielmehr den Fokus seiner nachfolgenden Erläuterungen auf die Darlegung und Analyse alltäglicher Situationen aus der Bankenpraxis legen, um zu verdeutlichen, welche Dilemmasituationen sich für den einzelnen Bankmitarbeiter ergeben, was in dieser Form in der einschlägigen Literatur bislang so noch nicht vorgenommen wurde.⁶¹⁵ Dies erscheint deshalb sinnvoll, da nicht nur die Quantität solcher Prozesse im Bankenalltag als ausreichender Grund gegeben ist, sondern weil die prominenten Skandalfälle in aller Regel exponierte Bankangestellte betrafen, denen es zumeist aufgrund ihrer singulären Dispositionsspielräume und spezifischen Fach- und Marktkenntnisse erst möglich war, in der bekannten Art und Weise ihre schädigenden Handlungen vorzunehmen. Dabei würde aber eine einseitige Verurteilung dieser Wenigen nicht nur das selbstgesteckte Ziel dieser Arbeit, eine Analyse ethischer Dilemmata im Bankensektor darlegen zu wollen, verfehlen, sondern verlöre sich in der als einseitig zu vermutenden Aufarbeitung von Einzelfällen, die weder bei der großen Masse rechtschaffender Bankmitarbeiter zu vermuten, noch eine realitätsgerechte Darstellung von beratungskonkreten Konstellationen in der Bankenpraxis zu leisten in der Lage sind.

Mit den nachfolgenden Schilderungen soll sowohl dem *nervus rerum* in einer praxistauglichen Hinsicht, als auch dem als berechtigt erscheinenden Anspruch der Betroffenen nach begleitender Hilfestellung entsprochen werden, da das, was „ethisch richtig oder falsch ist, [...] sich letztlich nur in der sorgfältigen und überlegten Betrachtung von Situationen“ herausstellt.“⁶¹⁶

6.1.1 Fall 1: Kreditgeschäft

Fallbeschreibung:

Nach seinem Studium bemüht sich ein Absolvent der Betriebswirtschaftslehre bei seiner Hausbank, bei der er seit Jugendtagen eine Kontoverbindung unterhält, um einen Gründungskredit für ein Unternehmen. Die Geschäftsidee für seine unternehmerische

⁶¹⁵ Einen ersten zaghaften Versuch kann man bei LYNCH (1996), S. 51 ff. nachlesen.

⁶¹⁶ VIETH (2006), S. 20.

Selbständigkeit hatte sich ihm bei einem Praktikum in der Industrie erschlossen, die er nun gemeinsam mit zwei Freunden realisieren möchte.

Des Umstandes bewusst, dass weder er, noch seine Geschäftspartner über das für die Umsetzung notwendige Startkapital für die Anschaffung technischer Geräte und Maschinen sowie die Beschäftigung von Mitarbeitern verfügen, wendet er sich unter Mitnahme eines ausgearbeiteten Business Plans an seinen Bankberater zur Beantragung eines Existenzgründerdarlehens.

Fragestellung:

In welches Dilemma begibt sich der Bankmitarbeiter, der sich nach eingehender Prüfung der Geschäftsunterlagen, des Business Plans sowie der Personal-, Finanz- und Ressourcenplanung davon überzeugt hat, dass die betreffende Geschäftsidee nicht unbedingt ein Erfolg werden wird, weil die durch den Kunden prognostizierten Umsatzzahlen nicht valide und marktgerecht erscheinen?

Er ist sich einerseits bewusst, dass sich der Antragsteller bei einer Kreditbewilligung über Jahre hinweg einer erheblichen Zins- und Tilgungslast aussetzt und somit auch seine berufliche, wie private Existenz gefährdet, wenn die Unternehmensgründung scheitert. Andererseits könnte die Geschäftsidee auch ein Erfolg werden und der Bank einträgliche Zins- und Provisionserträge bescheren.

6.1.2 Analyse zu Fall 1

Die Bewilligung eines Kredits, in diesem Fall ein Existenzgründerdarlehen, durch eine Bank ist an eine besonders eingehende Prüfung der eingereichten Kreditunterlagen, eine valide Prognose auf entsprechende Marktchancen für die Produkte und Dienstleistungen des Neunternehmers und die Leistungsfähigkeit des Kunden zur vertragsgerechten Zahlung von Zinsen und Tilgung geknüpft. Dieser Umstand ergibt sich daraus, dass die zukünftigen Erträge des Unternehmers nicht mit absoluter Gewissheit abgeschätzt werden können und somit ein

Restrisiko auf Seiten der Bank verbleibt, dass die Kreditforderung (zumindest teilweise) uneinbringlich wird und mit einem Ausfall der Forderung gerechnet werden muss.⁶¹⁷

Auf der anderen Seite ergeben sich für eine Bank erhebliche Ertragspotenziale dahingehend, dass bei einem störungsfreien Verlauf des Kredits der Bank entsprechende Erträge zufließen, die diese dann wieder anderweitig verwenden kann und somit zur Gewinnsteigerung der Gesamtbank beitragen.

Der Bankmitarbeiter bewegt sich demnach in dem Spannungsverhältnis zwischen den berechtigten Ansprüchen des Kunden, der auf die Bewilligung der notwendigen Mittel zur Gründung seiner unternehmerischen Existenz hofft, dabei aber nicht mit den korrespondierenden Belastungen überfordert werden darf, und den Interessen der Bank. Die Bank könnte einerseits durch die Kreditvergabe Erträge generieren, aber andererseits auch in die Gefahr geraten, den Kredit abzuschreiben, wenn Leistungsstörungen in der Kreditbeziehung auf Seiten des Kunden auftreten.

Das ethische Dilemma ergibt sich für den Bankmitarbeiter im Kontext der Beziehung zu dem Kunden nun aus den folgenden Umständen: Zunächst ist festzuhalten, dass es sich um eine Dilemmasituation dergestalt handelt, dass dem Bankmitarbeiter nur die Wahl zwischen der Ablehnung oder der Bewilligung des Kreditantrages verbleibt, eine zeitgleiche Umsetzung beider Handlungsalternativen somit ausscheidet und die Erreichung des einen Ziels die Verfehlung des anderen bedeutet. Dies verstärkt sich dadurch, dass bei einmaliger Ablehnung des Kreditwunsches einem nochmaligen Antrag sicherlich eine erneute Absage erteilt würde, sofern sich nicht im Zeitablauf massiv positive Veränderungen bei Kreditsicherheiten und prognostizierten Erträgen einstellen, die eine abweichende Kreditentscheidung dann zulassen würden. Das aufgezeigte Dilemma - und dies stellt eine Neuerung gegenüber allen bislang im Rahmen von Bankgeschäften durchgeführten Untersuchungen dar - besitzt eine ethische Dimensionierung dann, wenn man auf die im Kontext dieser Arbeit als wesentlich identifizierten Begrifflichkeiten einer ethischen Orientierung recurriert.

Der Kunde setzt in die Prüfung seiner vorlegten Kreditunterlagen das besondere Vertrauen, dass der Bankmitarbeiter diese nicht nur diskret und sorgsam prüft, sondern sich auch der Verantwortung bewusst ist, die seine Entscheidung für den Kreditnehmer beruflich, wie

⁶¹⁷ Zusätzlich ergibt sich ein Risiko für die Bank im Hinblick auf gestellte Sicherheiten (z.B. die Kursentwicklung von Wertpapieren in einem als Sicherheit dienenden Portfolio oder die Wertentwicklung einer Immobilie).

zukünftig privat, aber auch für weitere betroffene Personen in seinem Umfeld entfalten kann. Allerdings bedeutet dies gleichzeitig - und dieser Umstand scheint den meisten Kunden, deren Kreditantrag einmal abgelehnt wurde, zunächst uneinsichtig - ein Höchstmaß an Verantwortungs- und Gerechtigkeitsbewusstsein auf Seiten des Bankmitarbeiters, wenn dieser sich nach eingehender Prüfung und Abwägung aller zur Verfügung stehenden Alternativen entschließt, den Antrag finaliter dennoch abzulehnen. Er kommt hierbei auch seiner Verpflichtung von Treu und Glauben nach, weil er unvoreingenommen die Prüfung der Kreditunterlagen nach bestem Wissen und Gewissen vollzieht und sich dabei primär in der Verpflichtung zur Erfüllung seines Berufsethos sieht, das ihn dazu anhält, den vorliegenden Informationen Glauben zu schenken und somit im Rahmen seiner Beratungstreue zu dem Kunden, aber auch hinsichtlich seiner Vertragstreue zu der Bank, zu entscheiden.

Unabhängig von seiner letztlichen Entscheidung muss der Bankmitarbeiter auch dem Umstand von Nachhaltigkeitserfordernissen gerecht werden. Wird unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, wie hier mehrfach dargelegt, in erster Linie die auf die Zukunft ausgerichtete Erhaltung von Ressourcen und die Ergreifung von Harmonisierungsnotwendigkeiten zur wirksamen Schonung derselben verstanden, muss der Bankmitarbeiter dies bei Bewilligung des Kreditantrages anhand einer belastungsgerechten Gestaltung der Kreditkonditionen für den Kunden oder bei Ablehnung unter dem Gesichtspunkt einer Verzehrung bankeigener Liquidität berücksichtigen.

Eine ethische Verquickung im Kontext dieses Falles ergibt sich für den Bankmitarbeiter aber auch im Verhältnis zu seinem Vorgesetzten dadurch, dass er sich darauf verlassen können muss, dass dieser zunächst seinem Untergebenen das Vertrauen zur sach- und interessengerechten Entscheidung des Kreditantrages für alle involvierten Parteien, d.h. Kunde und Bank, ausspricht. Ferner sollte er dann auch seinen Mitarbeiter in Schutz nehmen und diesem zur Seite stehen, wenn der Mitarbeiter den Antrag ablehnt und somit der Bank Ertragspotenziale entgehen oder der Antrag bewilligt wird, dann aber aus Umständen heraus notleidend wird, die der Mitarbeiter bei Abschluss des Kreditvertrages nicht erkennen konnte.⁶¹⁸

⁶¹⁸ In der Praxis wird die Prüfung und evtl. Bewilligung von Kreditanträgen gemäß dem „Vier-Augen-Prinzip“ stets von mindestens zwei Bankangestellten vollzogen. Dennoch bestehen in der Praxis auch andere Kreditkonstellationen, z.B. die Einräumung oder Erweiterung eines Dispositionskredits auf Girokonten, die auch von einzelnen Bankangestellten vorgenommen und nur noch durch den jeweiligen Vorgesetzten abgezeichnet werden.

Hierdurch verstärkte sich die Vertrauensbasis zwischen Bankmitarbeiter und Vorgesetztem und trüge auf Seiten des Bankmitarbeiters weiterhin dazu bei, dass er sich gerecht behandelt fühlt und keine nachteiligen Konsequenzen zu befürchten hätte. Hinzu tritt, dass ein solches Untergebener-Vorgesetzter-Verhältnis den Bankmitarbeiter in der Überzeugung bestärkt, seine Arbeitsleistung auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit zu erbringen, da er eine wohlwollende Bestätigung seiner derzeitigen Handlungen für zukünftige, vergleichbare Situationen erfährt und sich in ihm das Gefühl verfestigt, nicht nur dem Wohle aller Betroffenen in gerechter Weise entsprochen zu haben, sondern sich auch eine nachhaltig wirkende, emotionale Befriedigung für seine beruflichen Tätigkeiten einstellt.

In dieser Fallkonstruktion erscheint es für den Bankmitarbeiter ratsam, sich insbesondere einer schriftlichen Bestätigung durch den Vorgesetzten unabhängig von der Kreditentscheidung zu versichern, dass dieser ebenfalls die Unterlagen geprüft hat, die Entscheidung des Bankmitarbeiters mitträgt oder zu einem anderen Ergebnis kommt.

Diese Bestätigung kann dann argumentativ gegenüber dem Kunden als Nachweis einer zusätzlichen Begründung der berechtigt erscheinenden Ablehnung dienen und intern den Bankmitarbeiter vor möglicher Kritik schützen, er hätte gegen die ertragsorientierten Interessen der Bank oder bedarfsgerechte Notwendigkeiten des Kunden gehandelt.

Sollte der Vorgesetzte jedoch zu einem anderen Ergebnis - bspw. der Bewilligung des Kreditantrages - gelangt sein, so wäre ihm zur Einholung eines entsprechenden Vermerks seines jeweils eigenen Vorgesetzten zu raten.

Ogleich mit einem solchen Procedere sicherlich ein erhöhter Verwaltungs- und Prüfungsaufwand verbunden wäre, erblickt der Verfasser hierbei überlagernde Vorteile. Es könnte sich nicht nur eine erhöhte Nachvollziehbarkeit der entsprechenden Entscheidung der Bankbediensteten auf Seiten des Kunden und eine Verfestigung in die Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit der Beratungsentscheidung einstellen, sondern es könnten sich auch intern effizienzsteigernde Verhaltenswirkungen ergeben. Nämlich dann, wenn diese Prozessabläufe operationalisiert werden und insbesondere zu einem von gegenseitigem Vertrauen, kunden- wie bankorientierter Verantwortung und einem der Nachhaltigkeit verpflichteten Arbeitsumfeld beitragen, dessen positive Wirkung auf die Gesamtprozesse der Bank kaum ernstlich bezweifelt werden kann.

6.1.3 Fall 2: Wertpapiergeschäft

Fallbeschreibung:

Eine Bank hat durch den Kauf bestimmter spekulativer Wertpapiere für den Eigenhandel ein beträchtliches Volumen investiert. Zur Absicherung dieser Wertpapierpositionen hat die Bank entsprechend gegenläufige Kurssicherungsgeschäfte für diese Wertpapiere abgeschlossen, um die Möglichkeit von Kursverlusten zu begrenzen. Um dennoch aber den Kurs der bereits gehaltenen Wertpapiere, denen durch Analysten ein baldiger Kurseinbruch prognostiziert wird, künstlich durch zusätzlich generierte Marktnachfrage zu steigern, wird den Kundenberatern durch ein internes Papier nahegelegt, diejenigen Kunden, die grds. an dem Erwerb von Wertpapieren interessiert sind, auf den Kauf dieser Wertpapiere proaktiv und verstärkt hinzuweisen.

Dies läge nicht nur im Interesse der Bank und trüge gleichzeitig zur Provisionssteigerung und Absicherung des bankeigenen Portfolios bei, sondern böte den Kundenberatern gleichzeitig die Möglichkeit, sich als loyaler sowie erfolgs- und vertriebsorientierter Mitarbeiter zu präsentieren.

Fragestellung:

Wie entgeht ein betroffener Kundenberater dem Dilemma, auf der einen Seite mit dem offenkundig bedarfswidrigen Anspruch der Geschäftsleitung an die Mitarbeiter über den Verkauf der Wertpapiere an entsprechende Kunden und auf der anderen Seite mit den Konsequenzen bei unterlassener Folgeleistung dieses Anspruchs unter Inkaufnahme möglicher Konsequenzen belastet zu sein? Welche Möglichkeiten des Handelns könnten sich dem Kundenberater gegenüber dem Dienstherrn als auch gegenüber dem Kunden eröffnen?

6.1.4 Analyse zu Fall 2

Zunächst muss festgehalten werden, dass das Verhalten und die Direktive der Bankverantwortlichen an ihre Mitarbeiter zur offenkundig bedarfswidrigen Andienung bestimmter Wertpapiere einen nicht haltbaren Vorgang darstellen. Dies widerspricht nicht nur der Verantwortung zu einer nachhaltigen und beratungsadäquaten Verpflichtung im Kundengeschäft, sondern drängt insbesondere auch die Mitarbeiter in ethische Dilemma-

situationen, in denen diese dann individuell zwischen der Befolgung oder der Zuwiderhandlung dieser Anweisung wählen und die daraus jeweils erwachsenden Konsequenzen tragen müssen.

Dabei kommt für die betroffenen Bankmitarbeiter hinzu, dass diese Vorgabe durch die Unternehmensleitung selbst initiiert wurde und sich somit eine Anrufung weiterer, hierarchisch höher angesiedelter Bankinstanzen zur Revidierung oder Anzeige dieses Vorgangs erschwert.

Dies antizipierend, ergibt sich für die Mitarbeiter folgende Dilemmasituation, die gleichermaßen zu dem vorherigen Fall ethisch relevante Komponenten beinhaltet: Da die Wertpapierkauforders der Bankmitarbeiter für Namen und Rechnung der Kunden in den relevanten IT-Systemen und anhand der papierhaften Belege nachvollziehbar sind, ist es der Bankführung möglich, diejenigen Mitarbeiter zu identifizieren, die bei Vorliegen entsprechender Kaufaufträge der Kunden in äquivalenten oder ähnlichen Wertpapieren augenscheinlich nicht der gemachten Vorgabe entsprochen haben. Sofern betriebliche Aufforderungen und Ermahnungen zur Befolgung der Anweisung auf Seiten der Bankmitarbeiter zu keiner Entsprechung führen, sind evtl. berufliche Konsequenzen in Form von Abmahnung oder Kündigung zu befürchten.⁶¹⁹

Dabei ergibt sich ein Dilemma gemäß der beschriebenen Konstellation daraus, dass der Bankmitarbeiter entweder der Direktive folgen oder gegen diese verstoßen kann; eine gleichzeitige Vereinbarkeit beider Handlungsalternativen ist nicht möglich. Zu einer ethischen Dilemmasituation wird es dann, wenn sich der Bankmitarbeiter in seinem subjektiven Abwägungsprozess bewusst wird, dass er nun zwischen der bedarfs- und kundengerechten Beratungsleistung oder den zu erwartenden, negativen Konsequenzen einer Widersetzung der Direktive, die auch unbeteiligte Dritte, wie z.B. die eigene Familie, tangieren, wählen muss.⁶²⁰

⁶¹⁹ So hat beispielsweise die Commerzbank AG erkannt und dies in ihren Richtlinien umgesetzt, dass der Verkaufsdruck in den Filialen abgesenkt werden muss. Vgl. dazu O.V. (2011), S. 37.

⁶²⁰ Das seit dem 1. Januar 2010 verpflichtend aufzustellende und dem Bankkunden auszuhändigende Beratungsprotokoll über den Anlass und die Dauer des Beratungsgesprächs, die persönliche Situation des Kunden, seine Wünsche sowie alle von der Bank ausgesprochenen Empfehlungen ist insofern ein begrüßenswerter Schritt, wird doch hierdurch nicht nur dem Kunden in dokumentativer Weise ein qualifizierter Beratungsnachweis gegenüber erbracht, sondern der Bankmitarbeiter erhält gleichermaßen selbst eine eigene Sicherheit, da er belegführend über seine Aktivitäten und die Beratungsleistung berichtet und somit zunächst

Gegenüber dem Kunden würde er in dieser Situation gegen dessen Vertrauen auf eine gerechte und dem Anspruch von Treu und Glauben verpflichtete Beratungsleistung handeln und somit dem Kunden auch finanziell nachhaltig schaden, wenn davon auszugehen ist, dass sich die obengenannten Prognosen der Analysten bewahrheiten und mit einem zeitnahen Kursverlust dieses konkreten Wertpapiers zu rechnen ist.⁶²¹

Gleichzeitig sieht sich der Bankmitarbeiter bspw. seiner persönlichen Verantwortung gegenüber der Familie ausgesetzt, deren finanzielle Sicherheit stark gefährdet sein könnte, widersetzte er sich offen den Anweisungen seines Arbeitgebers und verlöre hierdurch seinen Arbeitsplatz.

Dabei fühlt er sich wohlmöglich macht- und schutzlos der drohenden Ungerechtigkeit ausgesetzt, die ihn im Zuge einer Nichtbefolgung der Unternehmensdirektive träfe und auch seine anderweitige berufliche Zukunft nachhaltig negativ beeinflussen würde, da neue berufliche Optionen schwierig zu finden sind und darüber hinaus damit zu rechnen wäre, dass er keine allzu wohlwollenden Arbeitszeugnisse und Bescheinigungen seitens des alten Arbeitgebers erhielte. Insofern erscheint es nicht realitätsfremd, sondern vielmehr menschlich nachvollziehbar, wenn man vermutet, dass sich in einer solchen Situation viele Betroffene nicht dem Grundsatz „Fiat iustitia, et pereat mundus“⁶²² verpflichtet fühlen, sondern eher widerstrebend den privat, wie beruflich drohenden Konsequenzen entfliehen und sich der betrieblichen Anweisung fügen.

Im Rahmen der aufgeführten Fallkonstruktionen erscheinen dem Verfasser hier insbesondere zwei wesentliche Varianten gangbar:

In einem ersten Schritt sollten sich betroffene Mitarbeiter bei Kollegen, zu denen sie Vertrauen haben und auf deren Verschwiegenheit sie bauen können, vergewissern, ob diese die sich aus der Direktive ergebenden Konsequenzen ähnlich (kritisch) einschätzen und wie eine möglichst konzertierte Vorgehensweise aussehen könnte. Hierbei stünde die Möglichkeit

nicht dazu verführt werden kann, gegen geltende Regelungen, Anweisungen und Gesetze zu verstoßen. Ferner dient das Protokoll auch seiner Absicherung gegenüber internen Überprüfungen, sofern Zweifel an seiner Beratungsqualität, aber auch seiner Beratungsquantität auftreten.

⁶²¹ In der Realität wären hier natürlich auch juristische Konsequenzen - für den Mitarbeiter, aber insbesondere auch für die Mitglieder des Führungsgremiums, das diese Direktive erließ - zu prüfen, da hier offenkundig zur Falschberatung und finanziellen Schädigung der Kunden vorsätzlich und in betrügerischer Absicht aufgefordert wird.

⁶²² Übersetzt aus dem Lateinischen (sinngemäß): „Es geschehe Gerechtigkeit, auch wenn die Welt zugrunde geht.“

offen, sich mittels eines offenen Briefes an die jeweilige Unternehmensleitung - denn nur dies wäre auch im Hinblick auf die eigene Verpflichtung zu Gerechtigkeit und Verantwortung der richtige Weg - zu wenden, um auf die der Direktive zugrundeliegenden und zu erwartenden Missstände hinzuweisen. Sollte hierdurch keine nennenswerte Lösung des Konflikts herbeigeführt werden können, eröffnet sich ferner noch der Weg über die entsprechenden Interessenvertretungen der Arbeitnehmer oder zuständige Aufsichts- oder Bundesbehörden.

Sollte hingegen der betroffene Mitarbeiter erkennen, dass er mit dieser ausweglos erscheinenden Situation alleine ist, sei es, weil Kollegen sich nicht zu einem offenen Dissens mit der Geschäftsleitung hinreißen lassen wollen oder aufgrund der auch ihnen bewussten Konsequenzen lieber zu den Vorkommnissen schweigen möchten, bestünde - abseits einer arbeitsrechtlichen Beratung bei einem Rechtsanwalt - zumindest die Möglichkeit des „Whistleblowing“. Hierunter versteht man die anonym vorgenommene Aufdeckung von Missständen in Unternehmen und Behörden in öffentlichkeitswirksamer Form mittels Informationsweitergabe an Presse und Medienvertreter.

Obgleich es sich hierbei um einen (zusätzlichen) Konflikt handelt, „bei dem die dem Unternehmen geschuldete Loyalität mit dem Anspruch auf persönliche Integrität nicht mehr zu vereinbaren ist“, ⁶²³ rechtfertigt sich ein solches Vorgehen in den Augen des Verfassers damit, dass hiermit ein berechtigtes Mittel zur Verfügung steht, um eine Gefährdung der Allgemeinheit zu verhindern, deren Belange höher einzustufen sind, als die vertragliche Verpflichtung zwischen dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber auf Vertraulichkeit, deren Bestandskraft spätestens seit der in diesem Fall konstruierten Verkaufsdirektive durch die Unternehmensleitung als zumindest brüchig anzusehen ist.

Dennoch darf Whistleblowing immer nur eine finale Möglichkeit darstellen, wenn zunächst interne Abstimmungs- und Verhandlungsprozesse gescheitert sind und die Folgen für die Allgemeinheit ein Whistleblowing auch wirklich objektiv rechtfertigen. ⁶²⁴

⁶²³ HEROLD (2012), S. 107 f.

⁶²⁴ Als Beispiel für eine falsche und denunziative Wirkungsweise des Whistleblowings sei auf die US-amerikanische Steuerbehörde IRS verwiesen, die solche Informanten, die Hinweise auf private, wie institutionelle Steuerhinterzieher geben, mit bis zu 30% des durch die nachträgliche Steuererhebung vereinnahmten Betrages belohnt. Vgl. INTERNAL REVENUE SERVICE (2012).

6.1.5 Fall 3: Einlagengeschäft

Fallbeschreibung:

Eine ältere Dame von 80 Jahren und langjährige Kundin ihrer lokalen Bankfiliale verfügt über ein nicht unbeträchtliches Vermögen (€ 100.000,-), das seit Jahren auf ihrem laufenden Girokonto liegt. Sie trägt sich nun mit der Absicht, ihrem Enkel, der in zwei Jahren seinen 18. Geburtstag feiern und in einem Jahr mit dem Führerschein beginnen wird, ein Auto zu schenken (Kaufpreis €20.000.-; monatliche Ratenzahlung). Dazu möchte sie ihre liquiden Mittel in einem entsprechenden Sparprodukt anlegen, um dann in zwei Jahren den bis dahin verzinsten Gesamtbetrag ihrem Enkel zum Erwerb des Fahrzeuges zur Verfügung zu stellen.

Da ihr der Erwerb von Wertpapieren zu spekulativ und die Verzinsung auf einem Girokonto zugunsten ihres Enkels zu niedrig erscheinen, bittet sie den Bankmitarbeiter zu einem entsprechenden Beratungsgespräch. Gleichzeitig hat die Bank vor wenigen Wochen eine Verkaufsoffensive für Sparprodukte mit einer fünfjährigen Laufzeit bei mehr als marktüblicher Verzinsung (4% p.a.) gestartet. Hintergrund dieser Aktion ist die Absicht des Vorstandes, einem Wettbewerber, der ein ähnliches Produkt zu schlechteren Konditionen anbietet, Marktanteile im Bereich vermögender Privatkunden streitig zu machen. Die Bankmitarbeiter wurden unter Hinweis auf die Eigeninteressen der Bank daraufhin angewiesen, dieses Sparprodukt mit dem nötigen Nachdruck an die entsprechende Kundenklientel zu vermarkten.

Fragestellung:

Wie ist die nun anstehende Beratungssituation für den Bankmitarbeiter unter ethischen Aspekten zu werten, wenn ihm die ältere Dame zu Beginn des Gesprächs den Hintergrund ihrer Investitionsentscheidung mitteilt und klar benennt, dass sie ihr Geld in jedem Fall in ein Sparprodukt investieren will und ihr Anlagehorizont aus den geschilderten Gründen zwei Jahre betragen soll?

6.1.6 Analyse zu Fall 3

Zunächst ist in dieser Fallkonstellation festzuhalten, dass Vertriebsvorgaben insbesondere im Bereich von Spar- und Einlageprodukten in Banken gängige Praxis darstellen. Dabei verfolgen die jeweiligen Kreditinstitute verschiedenartige Wettbewerbsstrategien, die von einer

stärkeren Marktdurchdringung und der Ausweitung der Marktanteile, zu reinen zinsertraglichen Aspekten bis zur Vereinnahmung liquider Mittel für bankeigene Interessenlagen, wie z.B. der Ausdehnung des Kreditgeschäftes, reichen können.

Entsprechend der zugeteilten Vertriebsvorgaben und konkreten Verkaufszahlen für solche Produkte, obliegt es nun den entsprechenden Mitarbeitern, ob sie die vorgegebenen Ziele erreichen. Dabei ist davon auszugehen, dass bei fortgesetztem Verfehlen der internen Vorgaben denjenigen Bankmitarbeitern, denen eine solche Zielerreichung nicht gelingt, mittel- bis langfristig auch berufliche Konsequenzen in Form von schlechteren Beurteilungen, damit verbundenen geringeren Bonus- und Gratifikationszahlungen oder minderen (Zwischen-)Zeugnissen drohen. Diese Nachteile antizipierend, erhöht sich der individuelle Verkaufsdruck auf die Mitarbeiter, um aus berechtigten Eigeninteressen sowie der Verantwortung gegenüber damit betroffenen Dritten, z.B. Ehepartner oder Familie, diesen zukünftigen Konsequenzen zu entgehen.

Nach den Schilderungen zu Beginn des Beratungsgesprächs ist es für den betroffenen Bankmitarbeiter schnell offenkundig, dass die kundenseitig gewünschte Anlagedauer mit der Laufzeit des proaktiv zu bewerbenden Sparproduktes nicht äquivalent ist.

Der Bankmitarbeiter befindet sich im Fortgang des Beratungsgesprächs zunächst einmal in dem Dilemma, dass eine Übereinstimmung zwischen Bedarfsgerechtigkeit für den Kunden und den Interessen seines Arbeitgebers nicht erzielt werden kann und er entweder - bei Überredung der Kundin zum Erwerb des Produkts - gegen die nachhaltigen Interessen und den Anspruch auf neutrale, wahrheitsgemäße und gerechte Beratung verstößt oder den direkten dienstlichen Anweisungen zuwiderhandelt.

Der Raum möglicher Alternativlösungen verengt sich weiterhin dadurch, dass der Bankmitarbeiter der Kundin weder den Wechsel zu dem Wettbewerber der Bank, der gleichzeitig sogar schlechtere Konditionen anbietet, empfehlen kann, weil dies ja dem primären Ziel der eigenen Bank zuwiderlaufen würde, noch die Kundin aus den geschilderten Gründen gewillt ist, sich für eine alternative Anlageform zu entscheiden.

Zu einem ethischen Dilemma erwächst diese Situation aber in den Augen des Verfassers dadurch, wenn man den Kreis der von diesem Prozess betroffenen Parteien aufbricht und gedanklich erweitert, weil „eine Investition, die auf dem gegenseitigen freiwilligen Einverständnis des Kapitalgebers und -nehmers beruht, nicht legitim sein [kann], wenn sie

Nebenwirkungen auf Dritte hat, die gegebenenfalls der Investition nicht [zustimmen würden]“.⁶²⁵

In diesem Kontext ist daher auf den Begünstigten der Investitionsentscheidung, den Enkel der Kundin, abzustellen. Aus dem freien Willen der Kundin heraus, ihrem Enkel einen Vermögensvorteil zu einem konkreten Stichtag zuteilwerden zu lassen, ergibt sich für den Bankmitarbeiter die Notwendigkeit, entsprechende Produktvariationen zu offerieren, die geeignet sind, diesem Anliegen auch im Hinblick auf den Enkel gerecht zu werden. Es muss nämlich unter dem Aspekt der Gerechtigkeit angestrebt werden, dass auch die Interessenlagen von mittelbar Beteiligten Berücksichtigung finden, auch wenn deren zukünftige Vorteilsnahme auf einem freiwilligen Akt des Schenkers beruht.

Nimmt man weiterhin an, dass die Kundin bereits ihrem Enkel signalisiert hat, ihm nach bestandener Führerscheinprüfung ein Fahrzeug schenken zu wollen, erweitert sich der Kreis relevanter Ethikaspekte gemäß der hier vorgenommenen Untersuchung noch auf die Dimensionen von Vertrauen und Verantwortung. Die Kundin fühlt sich an das von ihr geäußerte Versprechen gegenüber ihrem Enkel gebunden und möchte sein Vertrauen in die Bestandskraft und Wahrheitsmäßigkeit einer solchen Zusage nicht verletzen.

Hieraus ergibt sich aber konsequenterweise eine Verengung der möglichen Produktvarianten für den Bankmitarbeiter dergestalt, dass nun dieses für ihn externe Vertrauensverhältnis auf ihn durchwirken und demnach eine korrespondierende Anlageform gewählt werden muss, die dem Bedarf der Kundin und den Ansprüchen des Enkels entspricht. Dies hat aber gleichzeitig zur Folge, dass die von der Bank angestrebte Verkaufsförderung des fünfjährigen Produktes nicht umgesetzt werden kann. Dies allerdings würde zu negativen Implikationen auf das Vertrauensverhältnis zwischen Bankmitarbeiter und Vorgesetztem führen, vertraut Letzterer doch seinem Untergebenen dahingehend, dass dieser sich an die dienstlichen Anweisungen gebunden fühlt und sich als verantwortungsbewusster und loyaler Mitarbeiter präsentiert, was wiederum die angedeuteten Konsequenzen für den Bankmitarbeiter in beruflicher, wie möglicherweise auch privater Hinsicht haben könnte.

Darüber hinaus werden aber auch die Aspekte der Nachhaltigkeit sowie der Mäßigung in dieser Fallkonstellation tangiert. Wird, wie bereits festgehalten, unter der Nachhaltigkeit insbesondere ein ressourcenadäquater und auf Langfristigkeit, hier im Sinne einer

⁶²⁵ COBBERS (2005), S. 26.

Zeitkongruenz, angelegter Zeithorizont verstanden, so bedeutet dies, dass das fünfjährige Anlageprodukt für ein solches Ansinnen nicht geeignet ist, da es sowohl der zeitlichen Anlageintention der Kundin widerspricht als auch nicht geeignet ist, dem Zeitpunkt des verzinslichen Mittelrückflusses (in entsprechender Höhe) an die Kundin zu entsprechen.

Ferner gebietet eine bedarfsgerechte Beratung auch ein maßvolles Agieren des Bankmitarbeiters deshalb - obgleich die Bank höhere Konditionen als am Markt üblich gewährt -, weil Eigeninteressen der Bank verfolgt werden sollen, die aber im offenen Widerspruch zu den Wünschen der Kundin stehen. Soll der Bankensektor aber auch weiterhin seine originäre Funktion als Vermittler und insbesondere dem Wohl seiner Kunden verpflichteter Ökonomiebereich ausfüllen, erscheint es notwendig, sich in der Verfolgung eigener Zielsetzungen dort zu mäßigen, wo anderenfalls ein eklatanter Bruch zu den berechtigten und realitätsgerechten Interessen der Kunden zu befürchten wäre.

Aus dem Vorgenannten erkennt der Verfasser daher einen möglichen Lösungsansatz für den Bankmitarbeiter in der folgenden Vorgehensweise: Der Bankmitarbeiter sollte der Kundin zunächst den Abschluss eines zweijährigen Sparproduktes mit einem Anlagebetrag in mittlerer Höhe (ca. € 10.000,-) empfehlen, den sie dann nebst der angefallenen Zinsen ihrem Enkel zur Anzahlung des Fahrzeuges überlassen könnte.

Gleichzeitig sollte der Bankmitarbeiter der Kundin aber auch zum Abschluss des fünfjährigen Sparproduktes mit einem höheren Investitionsvolumen (ca. € 50.000,-) raten, da sie hierbei nicht nur eine über dem aktuellen Marktniveau liegende Verzinsung erhielte und ihr Kapital somit ertragreicher angelegt würde als auf dem Girokonto, sondern die Kundin durch die Zinserträge auch die - annahmegemäß - monatliche Ratenfinanzierung für das Fahrzeug ohne Bestandverminderung der Anlagesumme übernehmen könnte.

Hierbei wäre durch den Bankmitarbeiter allerdings darauf hinzuweisen, dass die Kundin auch vertraglich festlegen sollte, dass auch nach ihrem möglichen Ableben das fünfjährige Anlageprodukt bis zum Ende seiner Laufzeit bestehen bleibt und die daraus erzielten Erträge an den Enkel bzw. in die Tilgung des Fahrzeugkaufs fließen. Dies ließe sich durch den Abschluss eines „Vertrages zugunsten Dritter“ vornehmen und würde für die Kundin, wie ihren Enkel sicherstellen, dass die Investitionsentscheidung bedarfs- und kundengerecht vollzogen werden kann.

Darüber hinaus hätte der Bankmitarbeiter nicht nur die internen Vertriebsvorgaben erfüllt und dem in ihn gesetzten Vertrauen seitens seines Vorgesetzten entsprochen, sondern könnte aus der alle Beteiligten zufriedenstellenden Lösung auch persönliche Befriedigung im Sinne einer höheren Arbeitsmotivation erzielen.

6.2 Zielsetzung der skizzierten Fälle

In den zuvor geschilderten Fällen zur Analyse ethischer Dilemmata im Bankensektor sollte dem Leser in vereinfachter Form vornehmlich vor Augen geführt werden, dass insbesondere in diesem Wirtschaftsbereich verschiedenartige Konstellationen denkbar sind, die die darin täglich agierenden Akteure in fatale Verstrickungen und Konfliktsituationen mit ethischer Relevanz führen können.

Dabei ist oftmals zu vermuten, dass diese Situationen subjektiv zunächst nicht als ethisch relevant oder unbedeutend identifiziert werden, da sie uns zumeist aufgrund ihrer Alltäglichkeit und Normalität eindeutig und klar erscheinen und vordergründig keine tiefere Durchdringung auf ethische Dispositionen verlangen.

Vielmehr wird „häufig die Meinung vertreten, zur Entscheidung der Fragen des Alltags genüge der gesunde Menschenverstand und die eigene Erfahrung. Die Hilfsmittel, die eine anwendungsorientierte professionelle Ethik entwickelt habe, seien zu abstrakt und für die alltäglichen Entscheidungen nicht zu gebrauchen.“⁶²⁶

Die Konkretion auf den Bankensektor lebt dabei von der Tatsache, dass hier - wie in kaum einem anderen Bereich - ethische Dimensionen, wie Vertrauen, Ehrlichkeit, Gerechtigkeit oder Wahrhaftigkeit immanent sind. Denn nicht nur die Immaterialität des (Giral-)Geldes in den genannten Bankgeschäften und seine dort fehlende Greifbarkeit determinieren diese besondere Interaktionsebene zwischen den Beteiligten, sondern Geld zählt auch zu einer der wichtigsten Triebfedern des menschlichen Handelns. Dies deshalb, da es nicht nur die Teilhabe in sozialen Gemeinschaften ermöglicht und erleichtert, sondern per se eine Grundsicherung gestattet, dass sich der Mensch als ethisch agierendes Subjekt überhaupt zeigen kann und Geld letztlich mittels seiner existenziell bedeutsamen Wirkungsweise auch stets in die relevanten Lebensbereiche Dritter hineinragt.

⁶²⁶ IRRGANG (1998), S. 10.

Ethik hingegen wirkt immateriell in alle Bereiche des menschlichen Lebens, weil sie fundamental und allumfassend die Fragestellung nach einem guten und gerechten Leben verkörpert.⁶²⁷ Die Art und Weise ihrer Erreichung ist ein konstituierendes Faktum der menschlichen Existenz, ohne deren Rückkopplung und Reflexion der Mensch in einer kooperativen und auf soziale Interaktion angewiesenen Lebenswirklichkeit scheitert.

Erst durch ihre Einbindung in materielle Bezugsebenen, wie die Ökonomik, entwickelt die Ethik auch eine quasi materielle Komponente, weil sie dann ihren ethischen Handlungsraum aufspannt, der zur Beachtung im alltäglichen Realitätskontext praktikabel auffordert.

Daher war ein Grund für die Darlegung dieser Fälle darin zu sehen, dass aufgezeigt werden sollte, dass auch hier die Ethik verankert ist und bleiben muss, da ihre Offenkundigkeit nach Überzeugung des Verfassers überall dort zur Wirkung kommt, wo (ökonomische) Akteure sich auf einer direkt kommunikativen Interaktionsfläche begegnen und sich einander anvertrauen. Mit diesem Verweis auf eine lebensdienliche, vor allem aber praktische Sichtweise der Ethik vermögen die Ketten gesprengt zu werden, die die Ethik bislang in einem theoretischen Käfig fesselten, so dass ihre Fundierung und Wirkungsweise in den Realitäten der Menschen zum Einen verkannt, zum anderen aber auch bewusst verdrängt wurde.

Ethik scheint keinen konkreten Nutzen zu stiften, vermittels dessen sich insbesondere materielle Vorteile erzeugen lassen. Vielmehr wird Ethik noch in weiten Teilen der Bevölkerung als hinderlich, zumindest aber einschränkend aufgefasst, weil sie anscheinend in einem wettbewerblichen Umfeld ja gerade diejenigen zu benachteiligen scheint,⁶²⁸ die sich in einem ethischen Kontext konform verhalten.

Dabei wird häufig ins Felde geführt, dass es gerade „die Rolle des Gewinns als Erfolgsindikator im Tauschspiel des Marktes [ist], die viele Menschen an der ethischen Qualität [...] zweifeln lässt.“⁶²⁹ Ethik versteht sich aber fördernd und nicht fordernd, weshalb sie gerade nicht dazu geeignet ist und diesen Anspruch auch nicht erhebt, den Handlungsrahmen auch des wirtschaftlichen Agierens in allen Tiefenbereichen definieren und insbesondere beschränken zu wollen.

⁶²⁷ Es wird also „die menschliche Daseinsweise als handelnde Person unter der Hinsicht eines „guten“ Lebens betrachtet, das sich stets in einer bestimmten Lebensform ausprägt.“ MANDRY (2011), S. 523.

⁶²⁸ „Die Ausbeutbarkeit moralischen Verhaltens im Wettbewerb ist das Problem.“ HOMANN (1997), S. 14.

⁶²⁹ VANBERG (2011), S. 19.

Ethik versteht sich vielmehr als Hilfsgerüst, das dem Menschen aufzeigen will, wie er in einer zunehmend komplexer werdenden Alltäglichkeit Orientierungsmöglichkeiten erkennen kann, die den friedvollen und gerechten Umgang mit dem Mitmenschen ermöglichen können. So wird „deutlich, wo die praktischen Chancen und Grenzen von Wirtschaftsethik derzeit vor allem liegen. Als maßgebliche Beratungsinstanz hat sie Entscheidendes beizutragen in der zukunftsgerichteten Neuorientierung wirtschaftlichen Entscheidens und Handelns. Sie wird etwa nachdrücklich darauf hinweisen, dass in einem modernen Betrieb Gewinnorientierung und -maximierung nur eine Rahmenbedingung, nicht aber das alles dominierende Unternehmensziel sein kann.“⁶³⁰

Hieraus aber den Vorwurf an die Ethik zu richten, sie behindere den Wettbewerb und schränke das Gewinnstreben der Unternehmen ein, hält der Verfasser für vordergründig. Im Gegenteil bejaht Ethik das Unternehmertum und die Gewinnerzielungsabsicht ausdrücklich, allerdings nicht um den Preis der Aufgabe einer den Mitmenschen achtenden und respektierenden Lebenswirklichkeit, weil sonst die Gefahr besteht, dass „die intrinsische Motivation, das ethisch Richtige zu tun, [...] durch die extrinsische Motivation, Strafen zu entgehen, verdrängt“ wird.⁶³¹

Sofern aber hier von subjektiv intrinsischen Motiven ausgegangen wird, verschiebt sich der Anspruch der Ethik auf diejenigen institutionellen Entscheidungsebenen, die es einzig vermögen können, die angedeuteten Gefahrenpotenziale wirksam zu behindern. Insofern ist „die oberste ethische Verantwortung von Führungskräften gegenüber den Mitarbeitern [...] in der Wahrung oder Verwirklichung von deren unveräußerlichen Grundrechten zu erblicken.“⁶³²

Die geschilderten Fälle sollten daher auch dazu dienen, den notwendigen Bezugsrahmen zu eröffnen, der sich für subjektiv erfahrene Dilemmasituationen als Ausweg eröffnen kann, weil sich der betroffene Akteur stets in einem institutionellen Konstellationskreis bewegt, der seine Handlungsalternativen festlegt.

Daher ist auch die These zu unterstützen, dass „das Verhalten und die Entscheidungen der Führungskräfte [...] einen großen Einfluss auf die Umsetzung von ethischen Grundsätzen, auf das Verhalten der Mitarbeiter und auf das Ansehen des Unternehmens“ haben⁶³³ und von

⁶³⁰ JÄGER (1990), S. 44.

⁶³¹ BRINK / BAYERDÖRFFER / FECHNER (2010), S. 217.

⁶³² ULRICH (2009), S. 243.

⁶³³ ROWOLD / BORGMANN (2009), S. 59.

daher zwingend „Unternehmensethik [...] auch Teil des Risikomanagements des Unternehmens“ werden muss.⁶³⁴ Aus diesem Grund sollten die vorgestellten Fälle stets in Gestalt des Bankmitarbeiters offenbaren, dass erstinstanzlich immer der individuelle Abwägungsprozess von einer ethischen Reflexion betroffen ist, der letztlich diejenigen Handlungsoptionen selektiert, denen sich der Betroffene in seiner dilemmatischen Situation unterwerfen kann. Erst dann kann der Bankmitarbeiter in einem nachgelagerten Schritt die vor allem institutionell⁶³⁵ anzutreffenden Gegebenheiten in seine finale Entscheidung einfließen lassen, wenngleich auch durch die Beispielfälle verdeutlicht werden sollte, dass diese externalen Umstände in behindernder Weise dergestalt wirken können, dass der rationale Akteur eine Unvereinbarkeit zwischen dem angestrebten Wollen und dem institutionell geforderten Sollen erfährt. Dabei vermag es gerade die Ethik, den „Begriff des Sollens [aufzulösen], indem sie das moralisch Gesollte auf das intersubjektiv Gewollte zurückführt“⁶³⁶ oder mit den Worten von *HOMANN*: „Sollen geht damit grundsätzlich auf Wollen zurück.“⁶³⁷

Insofern besteht das Ziel für den Akteur darin, ein Selbstverständnis zu entwickeln, das „strebensethische Lebensführungskompetenz und sollensethische Pflichtwahrnehmung in den offenen biographischen Zusammenhang eines Lebensstils integriert, innerhalb dessen wiederum konkretes Handeln-Können realisiert wird.“⁶³⁸

Somit kann festgehalten werden, dass sich der Bankensektor als Schauplatz von ethischen Dilemmasituationen insbesondere über das Vehikel Geld als sehr nutzvoll erweist, sich daraus Implikationen zwischen individueller Verantwortung und institutioneller Rahmenbedingung ableiten lassen und ferner aufzeigbar ist, dass die Ethik allen oftmals vorgebrachten Einwänden zum Trotz ein integraler Bestandteil der Unternehmenswirklichkeit sein muss und sich auch ökonomischen Erfordernissen gegenüber nicht konträr, sondern vielmehr befruchtend und richtungsweisend zeigt.

⁶³⁴ KOSLOWSKI (2009), S. 32.

⁶³⁵ Differenziert HOMANN / ENSTE / KOPPEL (2009), S. 22: „Die dominanten Spieler in modernen Gesellschaften sind jedoch nicht die natürlichen Personen, sondern Organisationen und deren Prototyp, die Unternehmen. Unternehmen sind nun aber nicht natürliche, sondern rechtliche Personen, so dass eine Rückführung der Handlungen von Unternehmen auf die einzelnen natürlichen Personen nicht möglich ist.“

⁶³⁶ PIES / SARDISON (2005), S. 16. Ähnlich VANBERG (2011), S. 1.

⁶³⁷ HOMANN (2009), S. 61. Ähnlich GOERGEN (2010), S. 197; GARMER (2003), S. 11 oder MIETH (2011), S. 518.

⁶³⁸ MANDRY (2011), S. 523.

7 Lösungspotenziale wirtschaftsethischer Handlungsebenen

Im Verlauf der bisherigen Untersuchung wurde bereits auf die Differenzierung wirtschaftsethischer Handlungsebenen eingegangen,⁶³⁹ die als Mikro-, Meso- und Makro-Ebene bezeichnet wurden und nun in den weiteren Ausführungen auf ihr jeweiliges Potenzial zur Lösungsannäherung im Kontext ethischer Dilemmata im Bankensektor analysiert werden.

Die drei genannten Handlungsebenen umfassen dabei den singulären wirtschaftlichen Akteur auf der Mikro-Ebene,⁶⁴⁰ der hier in Form des (subjektiv personalen) Bankmitarbeiters betrachtet wird (=Individuethik), dann auf der Meso-Ebene (=Unternehmensethik) die wirtschaftsethisch relevanten Implikationen in und von Unternehmen, die als eigenständige Wirtschaftsakteure gleichlautenden Wettbewerbsmechanismen unterliegen und mit eigener Handlungsgewalt ausgestattet sind und schließlich das gesamtwirtschaftliche System in Form der Makro-Ebene (=Wirtschaftsethik im engeren Sinne),⁶⁴¹ das die „Spielregeln“ beinhaltet, in denen die beiden erstgenannten Akteure ihre jeweiligen „Spielzüge“ vornehmen können.⁶⁴²

Diese Vorgehensweise erscheint deshalb sachgerecht,⁶⁴³ da mittels einer solchen Trias grds. sämtliche relevanten Handlungsebenen innerhalb einer wirtschaftsethischen Befassung - und nicht nur innerhalb des hier interessierenden Bankensektors - abgebildet werden können und dadurch das Aufzeigen möglicher Interdependenzen zwischen den einzelnen Ebenen erleichtert wird.

Insbesondere gestattet ein solches Vorgehen die spätere Selektion derjenigen Handlungsebene, die am ehesten geeignet zu sein scheint, um im Sinne der hier vertretenen Ökonomischen Ethik zur Kompatibilität von Ökonomie und Moral den größten Beitrag leisten zu können. Daher sollen insbesondere Aspekte im Hinblick auf die bereits thematisierten Fragen zu der Durchsetzbarkeit von moralkompatiblen Anreizmechanismen, der Implementierung von wirksamen Sanktionsmechanismen und der Messbarkeit von moralischem Handeln im Vordergrund stehen. So hat HOMANN die hierin zum Ausdruck

⁶³⁹ Vgl. auch HOMANN (2007b), S. 28.

⁶⁴⁰ Grds. können auch (einzelne) Unternehmen auf Mikro-Ebene betrachtet werden, hier bietet sich jedoch aufgrund der übergeordneten Fragestellung die Befassung mit dem Individuum an.

⁶⁴¹ Neben der Betrachtung von gesamtwirtschaftlichen Systemen (z.B. eine Volkswirtschaft oder die Soziale Marktwirtschaft) erlaubt die Makro-Ebene auch die Untersuchung von Wirtschaftsbranchen, was hier im Sinne des Bankensektors ebenfalls sachgerecht ist.

⁶⁴² Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 1.1.1.

⁶⁴³ Gegenteiliger Auffassung ist ABLÄNDER (2011), S. 4.

kommende Problematik wie folgt beschrieben: „Solange keine systematisch auf das zentrale Problem der Ausbeutbarkeit moralischer Vor- und Mehrleistungen zugeschnittenen Gegenmaßnahmen getroffen sind, sieht sich moralisches Handeln des Einzelnen im Wettbewerb mit ganz besonderen Schwierigkeiten konfrontiert und ist häufig gar nicht möglich“.⁶⁴⁴

In dieser Aussage wird damit kompakt das zentrale Anliegen einer auf die Harmonisierung mit Wettbewerbsbedingungen ausgelegten Moral definiert: Erst wenn es für den Wirtschaftsakteur unter Markt- und Wettbewerbsbedingungen ökonomisch effizient ist, sich moralisch zu verhalten und gleichzeitig der amoralische Akteur wirksam in seinen Handlungen eingeschränkt werden kann, kann sich Moral in der Ökonomie langfristig fest- und durchsetzen. Gelingt dies jedoch nicht, scheitert der Ruf nach Moral an den Grenzen des Moralisiereins und beschert dem weiterhin moralischen Akteur existenzgefährdende Wettbewerbsnachteile. Daher ist diese Interdependenz stets in den Blick zu nehmen, wenn ein Urteil über die Verträglichkeit zwischen Ökonomie und Moral bzw. Ökonomik und Ethik getroffen und den Wettbewerbsbeteiligten eine entsprechende Verantwortung hierfür zugerechnet werden soll.

Sofern daher innerhalb der einzelnen Ebenen bzw. bei den jeweiligen Akteuren Lösungspotenziale identifiziert werden können, werden diese in den Erläuterungen der nachfolgenden Einzelkapitel aufgezeigt und zum Schluss dieses siebten Hauptkapitels nochmals in Form einer korrespondierenden Abbildung verdichtet.

7.1 Mikro-Ebene: Der Bankmitarbeiter als singulärer Akteur

Auf der Mikro-Ebene zentrieren sich die wirtschaftsethisch relevanten Forderungen und Handlungen auf das jeweils agierende Individuum, das dabei in Gestalt eines Arbeitnehmers, Konsumenten, Unternehmers oder Managers auftreten kann.⁶⁴⁵ Im Kontext dieser Untersuchung wird die begriffliche Ambivalenz zur Spezifikation des Individuums dadurch aufgehoben, dass in den nachfolgenden Ausführungen zur Mikro-Ebene als Akteur stets der Bankmitarbeiter (Arbeitnehmer auf unterer/mittlerer Managementebene) definiert wird. Diese Eingrenzung soll damit begründet sein, dass hierdurch nicht nur der überwiegende Teil

⁶⁴⁴ HOMANN (2014), S. 54.

⁶⁴⁵ Vgl. GÖBEL (2013), S. 89.

der im Bankensektor tätigen Personen abgedeckt wird, sondern auch diejenigen Bankmitarbeiter umfasst werden können, die in den Filial- und Front Office-Bereichen den größten Kundenkontakt und somit auch einen erheblichen Anteil an der Wertschöpfungskette innerhalb von Banken besitzen. Obgleich ebenfalls als Arbeitnehmer zu qualifizieren, werden Mitglieder der Geschäftsleitung oder des Vorstandes hier ausgeklammert, da sie qua Position und Befugnissen als quantitativ wenige, jedoch exponierte Angestellte mit weitreichenderen Möglichkeiten zur Gestaltung und Einflussnahme ethisch relevanter Sachverhalte qualifiziert werden müssen.

Es ist in diesem Untersuchungsfeld zunächst zu konstatieren, dass der oben definierte, einzelne Bankmitarbeiter in seinem Potenzial zur Durchsetzung moralkompatibler Anreizmechanismen auf der Meso-Ebene sehr eingeschränkt und auf der Makro-Ebene faktisch nicht vorhanden ist. Als singulärer Arbeitnehmer einer Bank⁶⁴⁶ bieten sich ihm im Rahmen der Meso-Ebene und erst recht der Makro-Ebene kaum Möglichkeiten, um auf die Implementierung moralkompatibler Anreizmechanismen hinzuwirken.⁶⁴⁷ Es bleibt vielmehr zu vermuten, dass in praxi sein Beitrag zur Implementierung moralkompatibler Anreizmechanismen kaum vernehmbar ist.

Darüber hinaus könnte sich der Mitarbeiter auf der Meso-Ebene, also innerhalb der Bank, für die er tätig ist, in die Rolle eines vermeintlichen Störers gedrängt sehen, was unter Inkaufnahme daraus resultierender, persönlicher Nachteile dazu führen könnte, dass er von dem Vorhaben, auf evtl. Missstände moralischer Natur aufmerksam zu machen, eher Abstand nimmt.

Selbiges gilt für die Einschätzung seines Beitragspotenzials zur Inkraftsetzung wirksamer Sanktionsmechanismen auf der Meso- wie der Makro-Ebene, d.h. seine direkte Einflussnahme scheitert daran, dass ihm als Einzelperson kaum Möglichkeiten zur Verfügung stehen, um innerhalb der Bank bzw. im gesamten Bankensektor eine solche Forderung wirksam zu platzieren bzw. zur Umsetzung zu verhelfen. Dies folgt logisch dem Umstand, dass wirksame Sanktionsmechanismen bei Verstoß gegen moralisch gebotene Handlungen erst dann sinnhaft implementiert werden können, wenn zuvor entsprechende Anreizmechanismen umgesetzt

⁶⁴⁶ Wie bereits dargelegt, stehen hier insbesondere (weltweit tätige) Universalbanken im Zentrum der Betrachtung.

⁶⁴⁷ „Ohne sehr spezielle Bedingungen und vor allem ohne besondere institutionelle Vorkehrungen kontrolliert in der sozialen Welt kein Einzelner die Resultate seines Handelns allein“. HOMANN (2014), S. 177.

werden konnten, die gleich einem Regelungswerk erst die nachgelagerten Sanktionen definieren.

Aber auch im Hinblick auf die Messbarkeit des eigenen moralischen Handelns unterliegt das Individuum regelmäßig den struktur- und größenbedingten Gegebenheiten auf Meso- und Makro-Ebene. Der Beitrag des Einzelnen ist hierbei so verschwindend gering und somit kaum messbar, als dass hierdurch eine Signalwirkung mit Durchgriff auf die beiden übergeordneten Ebenen vermutet werden könnte. Somit muss man zu dem Ergebnis gelangen, dass dem Individuum als wirtschaftlichem Akteur nicht die Rolle des ethischen Prozesstreibers zugedacht werden darf,⁶⁴⁸ zumal ihn dies sowohl in seinen begrenzten Ressourcen und Kapazitäten überbeanspruchen, als auch im Hinblick auf die möglichen Erfolgsaussichten demotivieren würde.

7.2 Meso-Ebene: Die Bank als institutionalisierter Akteur

Vielversprechender als noch auf der Mikro-Ebene stellt sich nun die Situation bei der Betrachtung der Meso-Ebene dar. So verfügt die Bank als eigenständiger Wirtschaftsakteur aufgrund ihrer Marktstellung und als Verbundpartner anderer Banken über ein höheres Beitragspotenzial zur Implementierung moralkompatibler Anreizmechanismen als der einzelne Mitarbeiter einer Bank. Durch ihre Marktposition und mögliche Einflussnahme auf Verbandsebene kann eine Bank als Organisationsstruktur hierauf eher einwirken und sich ggfs. als Pionier und Vorreiter positionieren, was durchaus zu Reputationsgewinnen und der Erweiterung des Kundenstammes führen kann.

Dennoch darf dabei nicht vergessen werden, dass im Falle „unvollständiger, defizitärer oder ganz fehlender Rahmenordnungen [...] die Lösung der Probleme nicht in moralischen Appellen zu maßvoller Zurückhaltung an die Adresse der Unternehmen bestehen [kann], sondern nur in der Etablierung einer Rahmenordnung mit Wettbewerb. Auf globaler Ebene ist dies die zentrale Aufgabe für die nächsten Jahrzehnte: Damit kommen neue Aufgaben auf die Unternehmen zu, auf die sie bislang nur unzureichend eingestellt sind.“⁶⁴⁹

⁶⁴⁸ „Die personale Moral [...] bietet keine Lösung von Problemen, die von Dilemmastrukturen [also Wettbewerb, Anm. d. Verf.] bestimmt sind“. HOMANN (2014), S. 93.

⁶⁴⁹ HOMANN (2007b), S. 39.

Neben dieser extern fokussierten Sicht der Bank hinsichtlich ihrer Wettbewerbs- und Marktposition, besitzt die Bank in interner Dimensionierung ferner weitreichende Vorgabe- und Direktivrechte, wenn sie als Arbeitgeber entsprechende Regelungen und Mechanismen für ihre eigene Organisationsstruktur und die darin agierenden Mitarbeiter definiert und verbindlich vorschreibt. Dadurch erlangen sie verbindlichen Charakter innerhalb der Bank, die über einen entsprechenden Sanktionskatalog wirksam gemessen und nachverfolgt werden können.

Auch hier kann es der Bank gelingen, sich als Arbeitgeber mit klar umrissenen und durchsetzungsfähigen Regelungen hervorzuheben und von ihren Mitbewerbern zu differenzieren. Gleichwohl erleidet eine Bank, die einen solchen Alleingang beschreiten will, dann Wettbewerbsnachteile, wenn es nicht gelingt, auch andere Banken innerhalb ihres Marktumfeldes zu einem ähnlichen, bestenfalls konzertierten Vorgehen zu überzeugen.

Dem Umstand Rechnung tragend, dass auch eine Bank als Institution dem Kreis eigenverantwortlicher, wirtschaftlicher Akteure⁶⁵⁰ zuzurechnen ist, schließt sich noch die Frage nach der Messbarkeit moralischen Handelns auf Ebene der Bank an. Sofern man der Bank in ihren Geschäftsaktivitäten ein moralkompatibles Handeln unterstellt, erscheint es nicht abwegig, zu unterstellen, dass dies auch bei den Mitarbeitern der Bank erkannt und entsprechend gewertet wird. Somit schlägt das Handeln der Bank bis auf die untersten Organisationsebenen durch und erlaubt dem Mitarbeiter die Orientierung des eigenen Handelns an den Werten und Normen der Bank selbst. Dadurch wird die Bank als intrinsisch-moralischer Akteur identifiziert und stärkt dadurch das innere Gesamtgefüge der Bank, wenn moralisches Handeln auf allen Organisationsstufen der Bank erkannt und durchsetzungsfest verankert wird. Inwieweit jedoch das moralische Handeln der Bank auf der Makro-Ebene wirksam messbar wird, scheint eher fraglich. Es ist davon auszugehen, dass ein moralisches Handeln einer einzelnen Bank im Rahmen des Wettbewerbs zwar vernommen wird; eine Richtungswirkung auf die übrigen Marktteilnehmer, fortan ähnlich zu handeln, bleibt aber eher mit Zweifeln behaftet.

⁶⁵⁰ Demnach verkörpert eine Bank als Unternehmen nicht nur die Summe der in ihr tätigen Mitarbeiter, sondern besitzt auch eine eigene Moralfähigkeit, die u.a. dadurch zum Ausdruck kommt, dass sie eine eigenständige (juristische) Person ist, Verträge abschließen und Handelsverpflichtungen eingehen kann, Rechenschaft gegenüber verschiedenen Anspruchsgruppen ablegen muss, eine eigen Reputation besitzt, etc. Ähnlich SUCHANEK (2007), S. 117 ff.

Denn auch hier gilt wie bei der Mikro-Ebene, dass ein solches Verhalten von amoralischen Akteuren zum Nachteil des moralischen Akteurs ausgenutzt werden kann. Dadurch würden evtl. frühere Reputationsgewinne durch den langfristigen Wettbewerbsnachteil überkompensiert und zum Ausscheiden des moralischen Akteurs führen.

7.3 Makro-Ebene: Der Bankensektor als relevanter Handlungsraum der Akteure

Richtet man nun abschließend den Blick auf die Makro-Ebene und ihr Potenzial zur Implementierung moralkompatibler Anreizmechanismen, so gelangt man zu der Einschätzung, dass auf dieser Ebene der größte Beitrag diesbezüglich geleistet werden kann. Wird, wie hier vorgenommen, als Makro-Ebene der gesamte (internationale) Bankensektor betrachtet, ist es offenkundig, dass durch die verbindliche Übereinkunft sämtlicher in diesem Sektor tätigen Akteure, Verbände und supranationalen Institutionen Wettbewerbsmechanismen zur Geltung verholfen werden kann, die systematisch den moralischen Akteur gegenüber dem amoralischen Akteur bevorteilen und so zu einem langfristigen Erstarken moralischen Handelns führen. Denn nur wenn die Moral bzw. moralisches Handeln unter Wettbewerbsbedingungen einen ökonomischen Vorteil erwarten lässt,⁶⁵¹ besteht bei den jeweiligen Marktakteuren ein auf genuinem Eigeninteresse beruhender Anreiz, sich entsprechend (moralisch) zu verhalten.

Ferner würde die Implementierung solcher Anreizmechanismen auf der Makro-Ebene auch zu einem verstärkten Ausstrahlen auf die hierbei mittelbar betroffenen Mikro- und Meso-Ebenen führen.⁶⁵² Dies ist dadurch zu begründen, dass bei Schaffung der übergreifenden, moralfördernden Anreiz- und Wettbewerbsmechanismen auch die involvierten Unternehmen/Banken auf der Meso-Ebene es erwarten lassen, solche Vorteilsannahmen auch in der eigenen Organisationsstruktur zu festigen, d.h. innerhalb der Bank selbst moralförderndes Handeln positiv zu konnotieren oder zu belohnen, weil sich dadurch wiederum für die Bank erwartbare Gewinnpotenziale ergeben können. Wird dann die Durchsetzung solcher Anreizmechanismen auf der Meso-Ebene vollzogen, ergibt sich für die

⁶⁵¹ Genauer: bei gleichzeitiger (Über-)Kompensation von Gewinnen aus amoralischen Handlungen durch erwartete Kosten aus Sanktionsmaßnahmen.

⁶⁵² Vgl. HOMANN (2014), S. 108: „Es gilt, die Ordnung so einzurichten, dass die moralisch erwünschten Ergebnisse auf der Aggregatebene schon durch Verfolgung der Eigeninteressen der Akteure auf der Handlungsebene erreicht werden können - oder zumindest mit dem Eigeninteresse kompatibel sind.“

in der Bank tätigen Mitarbeiter auf der Mikro-Ebene als Konsequenz, dass nun auch für sie diese Mechanismen Wirkung entfalten. Dies bedeutet, dass sich die Mitarbeiter bei ihren Handlungen in der und für die Organisation „Bank“ auf die übergeordnet geltenden Regelungen berufen und dadurch im Einklang mit diesen einen nachhaltigen Mehrwert für die Bank schaffen können.

In ähnlicher Weise lassen sich Rückschlüsse auf das Beitragspotenzial zur Implementierung wirksamer Sanktionsmechanismen bei Verstoß gegen moralische Wettbewerbshandlungen auf der Makro-Ebene ziehen. Es ist evident, dass Sanktionsmechanismen erst dann eine nachhaltige Wirkung zugewiesen werden kann, wenn sichergestellt ist, dass ihnen sämtliche Marktakteure vollumfänglich unterworfen sind und die Kosten einer Sanktionsmaßnahme für die Betroffenen zumindest (signifikant) höher sind als die Erträge, die Akteure durch fortgesetzt amoralisches Handeln erzielen können.

Dies stellt zwar keine Garantie dafür dar, dass amoralisches Handeln vollkommen auszuschließen wäre; unter dem Aspekt des Erwartungswertes des eigenen Handelns aber wäre dies - ganz im Sinne des Homo Oeconomicus - keine verfolgenswerte Nutzenstrategie. Sofern nun weiterhin angenommen wird, dass sich auf der Makro-Ebene Sanktionsmechanismen festschreiben und entsprechend kostenintensiv für die sanktionierten Akteure durchsetzen lassen, führt dies zu den nachfolgenden Implikationen auf der Mikro- und der Meso-Ebene: Es steht zu erwarten, dass nun die Banken sowohl ihr eigenes Marktagieren als Institution, als auch das ihrer Mitarbeiter verstärkten Kontrollen unterziehen, um nicht gewinnschmälernde Sanktionen befürchten zu müssen.

Dadurch wirken die auf der Makro-Ebene vorgenommenen Maßnahmen über die Meso-Ebene bis auf die Mikro-Ebene durch und verfestigen somit auch die Basis der moralkompatiblen Anreizmechanismen, die quasi als Vorstufe zu den Sanktionsmechanismen betrachtet werden können. Hinsichtlich der Messbarkeit moralischen Handelns im Kontext der Makro-Ebene ergibt sich ein leicht differenzierteres Bild. Sofern annahmegemäß im gesamten Bankensektor die Wettbewerbs- und Sanktionsmechanismen im Dienste eines moralischen Handelns der Akteure stehen sollten, ist anzunehmen, dass dies auf der Meso-Ebene, also durch eine marktteilnehmende Bank eher wahrgenommen wird, als durch den einzelnen Bankmitarbeiter auf der Mikro-Ebene. Dies liegt darin begründet, dass eine Bank im Gegensatz zu ihrem individuellen Mitarbeiter die Marktgeschehnisse und

Wettbewerbstendenzen in einem globalen bzw. branchenweiten Kontext eher wahrnehmen und bewerten kann. Allerdings können solche über die Bank als Markakteur wahrgenommenen Entwicklungen über die Organisationshierarchie auch bis auf die untersten Organisationseinheiten durchwirken und erfahrbar werden. Die nachfolgende Abbildung fasst in aggregierter Form die vorstehenden Ergebnisse in tabellarischer Form noch einmal zusammen.

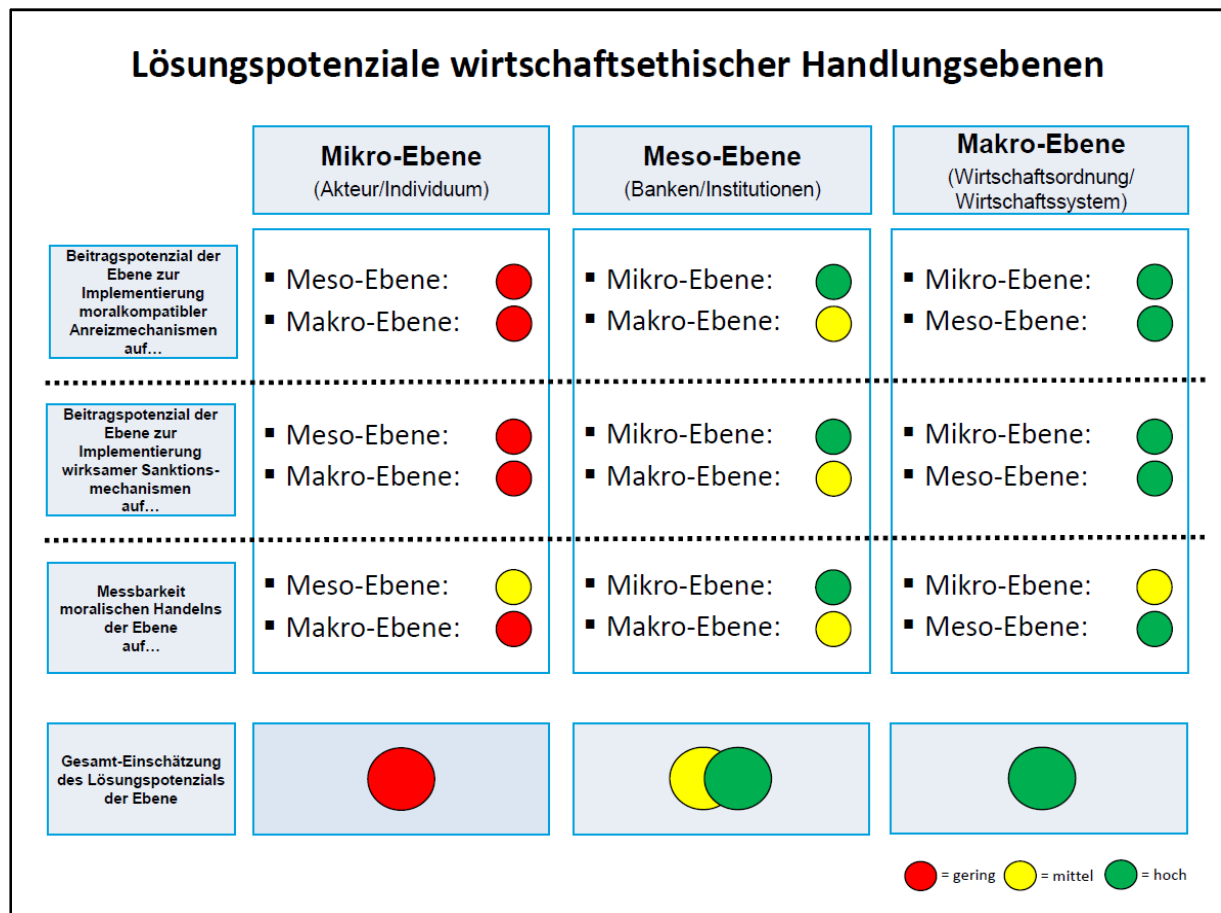


Abbildung 11: Lösungspotenziale wirtschaftsethischer Handlungsebenen (eigene Darstellung).

Abschließend lässt sich somit - auch ganz im Sinne von *HOMANN* und der Ökonomischen Ethik - festhalten, dass einzig die Rahmenordnung,⁶⁵³ also das wirtschaftliche Gesamtsystem (Makro-Ebene) als systematischer Ort mit dem größten Lösungspotenzial zur Harmonisierung von Ethik und Ökonomik angesehen werden kann. Oder mit den Worten von *HOMANN* selbst: „Ergebnisse, die alle wollen (können), werden nicht durch die entsprechenden moralischen

⁶⁵³ HOMANN / BLOME-DREES (1992), S. 35.

Intentionen der handelnden Akteure in ihren einzelnen Handlungen erzielt, sondern durch nachhaltiges Verfolgen der eigenen Interessen unter einer geeigneten Rahmenordnung.“⁶⁵⁴

Dabei bleibt es jedoch fraglich, ob es gelingen kann, ein übergreifendes Verständnis für die Notwendigkeit ethischer Sachverhalte und folglich eine Neuausrichtung der bisherigen Handlungen in einem gemeinsamen (globalen) Wirtschaftskontext, also auf Basis der Rahmenordnung, zu erzielen.

Aus diesem Grund wird im Rahmen der Ausführungen des achten Hauptkapitels zum „Ausblick für die Zukunft“ (Kapitel 8.4) noch einmal auf diesen Aspekt zurückgegriffen und hinterfragt, welcher alternative Ansatz sich anbieten würde, wenn zunächst ein Lösungsansatz über die Makro-Ebene (Rahmenordnung) nicht zu erwarten stünde.

⁶⁵⁴ HOMANN (2014), S. 112.

8 Conclusio

Es war das Ziel dieser Arbeit, einen wissenschaftlichen Blick auf einen der bedeutsamsten Wirtschaftsbereiche der Globalökonomie, den Bankensektor, unter besonderer Berücksichtigung ethischer Aspekte und Dilemmata zu lenken.

Obgleich sich im Nachgang der Finanzkrise die - zumeist einseitige - Befassung mit dieser Thematik verstärkte, ordneten sich die vorhandenen Erklärungs- und Deutungsversuche eher in einen makroökonomischen Kontext ein, übergangen dabei aber den in den Augen des Verfassers hierfür zwingend erforderlichen Blickwinkel auf die Belange der darin agierenden Akteure und Institutionen.⁶⁵⁵

Es schien, als sei man den Auswirkungen der Finanzkrise, die auch heute noch nicht vollends abgeklungen sind, derart erlegen, dass man eine Rückbesinnung auf den Umstand, dass letztlich der Mensch in und aus der Ökonomie lebt und in ihr insbesondere die Befriedigung individueller Nutzenpräferenzen und Konsumwünsche zu erfüllen trachtet, vernachlässigte. Man vergaß ferner, dass institutionelle, wie auch politische Rahmenordnungen immer nur flankierend für den einzelnen Akteur wirken können, ihn aber in seinem Bestreben maßgeblich fördern, aber auch behindern können.

Dass der Mensch dabei nicht einem Automatismus analog zum Homo Oeconomicus erliegt, sondern kognitive und erst recht auch emotive Tatbestände im Sinne einer ethischen Orientierung möglich sind und er dabei differenziert, beobachtet, abwägt und letztlich aufgrund von Möglichkeiten, die ihm aus Interaktion und Kommunikation mit anderen gegeben sind, entscheiden kann, sollte in der hier geführten Diskussion verdeutlicht werden. Der Verfasser will daher mit dieser Arbeit einen Beitrag leisten, um die oben skizzierte Lücke zu schließen und den weiteren Diskurs zu befördern in der festen Überzeugung, dass jedwedes Handeln, sei es in der Ökonomie oder in anderen Lebensbereichen, in seiner Ursprünglichkeit stets auf den einzelnen (hier ökonomischen) Akteur zurückzuführen und sowohl für als auch gegen diesen zu werten ist. Dabei war es ein weiteres Ziel dieser Arbeit, zu zeigen, inwieweit dabei Interdependenzen auf mikro-, meso- und makroökonomischer Ebene bestehen, die durch ihre jeweiligen Restriktionen und Opportunitäten das Handeln solcher Akteure maßgeblich beeinflussen.

⁶⁵⁵ Ähnlich KÜPPER (2005), S. 834.

Die Frage, welchen Beitrag dabei ethische Erwägungen leisten können und welche Wirkungen auf die Dispositionen von einzelnen Akteuren ihnen zugeschrieben werden können, sollte der durchgängige rote Faden sein, der sich nicht nur in den Konkretionen auf den Bankensektor oder den beiden dargestellten Dilemmasituationen,⁶⁵⁶ sondern auch in den beschriebenen Praxisfällen manifestierte.

Zum Abschluss werden daher in aggregierter Form noch einmal die bisherigen Erkenntnisse dieser Arbeit - gefolgt von einem Gesamturteil - aufgezeigt, bevor ein Ausblick auf die zukünftigen Herausforderungen und Notwendigkeiten für den Bankensektor sie beschließt.

8.1 Zusammenfassung der Erkenntnisse

In einem ersten Schritt ging es zunächst darum, die für diese Arbeit einschlägigen Untersuchungsgegenstände einer systematischen Analyse zuzuführen. Dabei erwies es sich, dass sich Ethik und die mit ihr assoziierten Begrifflichkeiten und Werte keiner Einbeziehung in ökonomische Vorgänge verschließen müssen, sondern sehr wohl geeignet und in der Lage sind, hierbei erkenntniserweiternd zu wirken. Es zeigte sich, dass ethisch relevante Prozesse vor konkreten Handlungen stattfinden und somit direkt auf diese wirken können. Sofern als unethisch bewertete Handlungsalternativen vorliegen, können (müssen aber nicht) diese - auch unter dem Aspekt einer der Handlung ex post folgenden moralischen Bewertung durch Dritte - verworfen bzw. aus dem Kreis potentieller Handlungsoptionen exkludiert werden.

Als relevante Begrifflichkeiten wurden im Untersuchungskontext auszugsweise sechs Termini selektiert, hergeleitet und zunächst auf allgemeine Zusammenhänge innerhalb des Bankensektors angewendet. Eine Engführung auf diese Begrifflichkeiten, deren hier dargestellter Umfang sicherlich nicht als umfassend für eine Konzeptionierung eines Ethik-katalogs angesehen werden kann, gebot sich aus dem Umstand, dass in einem nächsten Schritt eine eindeutige Qualifizierung und Differenzierung von Ethik und Moral vorgenommen wurde. Dabei wurden die jeweiligen Spezifika dahingehend erfasst, dass es sich bei der Ethik um ein theoretisches Reflexionsgerüst handelt, dessen sich der rationale Akteur bedienen kann, um sich im Vorgriff auf nachgelagerte Handlungen zu orientieren.

⁶⁵⁶ Gemeint sind hier das Gefangenendilemma und die gewonnenen Erkenntnisse aus der Principal-Agent-Theorie.

Unter Moral wurde dabei ein konkretes Handlungsmomentum klassifiziert,⁶⁵⁷ das nicht nur eine Übereinstimmung mit ethischen Prinzipien offenbart, sondern auch zum Bewertungsmaßstab Dritter gereicht, die über die Handlung des Akteurs urteilen und diese entweder als moralisch richtig, im Sinne einer Übereinstimmung von ethischer Konstitution und moralischer Handlung, oder moralisch falsch qualifizieren.

Entscheidend für den Fortgang der Untersuchung wurde festgehalten, dass zwar eine moralische Qualifikation auch sozialen und gesellschaftlichen Konventionen und Tendenzen unterliegt, letztlich aber die ethisch geprägte Entscheidung und das konsekutiv moralische Handeln sowie deren Bewertung durch Dritte nur auf Ebene des betrachteten Akteurs sinnvoll gedacht werden können. In diesem Kontext wurde vielfältig auf die Bejahung der Annahmen aus dem Modell der Ökonomischen Ethik hingewiesen, deren grundlegende These die eigennutzorientierte Handlungsannahme bei ökonomischen Akteuren bekräftigt und nur dann einer Moralimplementierung in ökonomische Zusammenhänge erfolgversprechend zubilligt, wenn die geltenden Anreizmechanismen und relevanten Rahmenkonstellationen des Wettbewerbs ein moralisches Agieren ökonomisch vorteilhafter erscheinen lassen, als die korrespondierende Zuwiderhandlung.

Ferner wurde dem Homo Oeconomicus, als dem maßgeblichen Referenztypus innerhalb der Wirtschaftswissenschaft, eine partiell vorhandene Nützlichkeit zur Erklärung abstrahierender Wirtschaftsprozesse attestiert, aber gleichzeitig dokumentiert, dass diese Annahmen nur eingeschränkt einem menschlichen Habitus unter realen Bedingungen entsprechen, weil vor allem die Kommunikations- und Interaktionslosigkeit des Homo Oeconomicus erhebliche Zweifel an der Realitätsnähe aufwerfen.

Auch wurde konstatiert, dass eine permanente und vollumfängliche Informationsaufnahme und Reaktionsgeschwindigkeit in einem infinitesimal kleinen Agitationsraum unzureichende Annahmen sind. Ferner wurde herausgearbeitet, dass für Individuen sehr wohl Beweggründe abseits einer rein nutzenorientierten Egozentrierung vorherrschen können. Insofern können auch Handlungsentscheidungen aus Abwägungsprozessen entstehen, die nicht nur den

⁶⁵⁷ „Die Moralität der Handlung setzt also formale Legalität voraus. Von der Moralität einer Person kann dagegen gesprochen werden, wenn diese Person eine Handlung entweder aus Pflicht oder aus vermeintlicher Pflicht vollzieht. Die Moralität einer Person setzt formale Legalität also nicht notwendigerweise voraus. Danach kann einer Person Moralität zugeschrieben werden, ohne ihrer Handlung Moralität zuschreiben zu müssen.“ FISCHER (2003), S. 180.

individuellen Vorteil verfolgen, sondern teilweise auch irrational, im Sinne von nicht ökonomisch vorteilhaft und die Belange Dritter berücksichtigend, sein können.

Folglich ergab sich die Notwendigkeit, den rationalen und eigeninteressierten Akteur in den Blick einer Untersuchung zu nehmen, die sich qualitativ vor allem den subjektiven Dilemmasituationen zuwendet, die als Basis allen hierzu nachgelagerten Handlungen inhärent sind.

Daher erfolgte zunächst eine allgemeine Herleitung von Dilemmasituationen, die dann mittels des Gefangenen-Dilemmas sowie der Principal-Agent-Theorie konkretisiert wurden.

Diese boten sich aufgrund ihrer Konstellationen zur späteren Analyse der Praxisfälle dahingehend an, weil bspw. durch das Gefangenen-Dilemma eine nicht-hierarchische Dilemmasituation abgebildet wird und dabei der (singuläre) Akteur in den Fokus der Untersuchung dergestalt gerückt werden kann, dass sich individuelle Dispositionen und auch Disparitäten offenbaren, die für ethische Dilemmasituationen profunde Vorkenntnisse gestatten.

Durch Rekursion auf den Homo Oeconomicus erwies sich die bereits durch den Verfasser angedeutete Bedeutsamkeit von Kommunikation und Interaktion⁶⁵⁸ und die offenkundige Erreichung nicht-gewünschter Zielzustände, die aus dem Mangel und der Verfolgung eigennutzenorientierten Verhaltens resultieren.

Auch die Principal-Agent-Theorie vermochte es, subjektiv erfahrene Dilemmasituationen anschaulich aufzuzeigen, da hier in abweichender Form zum Gefangenen-Dilemma eine hierarchische Struktur vorgezeichnet wird, die sich als Ausgangspunkt für Abhängigkeitsverhältnisse eignet, in denen sich insbesondere Weisungs- und Vergütungskomponenten erschließen und asymmetrische Informationsbestände zutage treten, die gleichermaßen Einzug in die späteren Praxisfälle haben sollten.

Darüber hinaus ermöglicht eine solche unparitätische Konstellation auch die tiefere Durchdringung von externalen Situationen, wenn sich bspw. Bankkunde und Bankmitarbeiter auf einer Interaktionsebene begegnen, die gleichermaßen von Informationsungleichgewichten und widerstreitenden Interessenlagen geprägt sein kann.

Dies konkretisierend, erfolgte anschließend eine genauere Betrachtung des hier interessierenden Bankensektors, indem spezifisch auftretende Aktivitäten in Form von drei

⁶⁵⁸ Obgleich dies im Modell des Homo Oeconomicus nicht vorgesehen ist, da beide Gefangenen getrennt verhört werden, erweist sich hieraus dennoch die grds. Vorteilhaftigkeit, die sich bei den Beteiligten durch Kommunikation und Interaktion einstellt.

relevanten Geschäftsbereichen mit ihren jeweiligen Besonderheiten im Hinblick auf ethische Verstrickungen aufgezeigt wurden.

Hier wurde offenkundig, dass unter Rückgriff auf die als einschlägig identifizierten Begrifflichkeiten sämtliche Geschäftsbereiche innerhalb von Bankprozessen als ethisch relevant zu bezeichnen sind, da sie sowohl in internen, wie auch externen Situationen Bedeutung entfalteten, was daran anschließend unter dem Aspekt der jeweils dem Geschäftsbereich zugrundeliegenden Transaktionen und ihren individuellen Intentionen auf Kunden- wie Banken-/mitarbeiter-Seite dargestellt wurde.

Aus diesen Überlegungen heraus stellte sich in additiver Form auch die Frage nach institutionell sinnvollen Rahmenbedingungen bzw. alternativen Geschäftsmodellen.

In diesem Zusammenhang wurde exkursorisch auf den Deutschen Corporate Governance Kodex als prominentestem Versuch einer branchenübergreifenden Verhaltensrichtlinie eingegangen, dessen Durchdringungs- und Steuerungsfunktion jedoch als unzureichend eingeschätzt wurde, da nicht nur den einzelnen Mitarbeiter betreffende Inhalte fehlen, sondern sich der Kodex einzig auf die Führungsgremien der Unternehmen konzentriert. Er bleibt damit weit hinter den Erwartungen zurück, die man als Schlüsse aus der Finanzkrise hätte ziehen können. Es wurde herausgearbeitet, dass der Kodex in seiner jetzigen Form noch nachbesserungswürdig erscheint, die in ihm niedergelegten Inhalte in nicht unerheblicher Weise einen Empfehlungscharakter besitzen und daher eher einen gut gemeinten, wenn auch lückenhaften Appell darstellen.

Nachdem dann festgehalten und bejaht wurde, dass Bankgeschäfte nachweislich ethische Implikationen, die insbesondere die darin agierenden Bankmitarbeiter kontinuierlich in Dilemmasituationen verstricken können, besitzen, diese aber in bislang unzulänglicher Weise Berücksichtigung fanden, schloss sich die Frage an, ob Ethik-Banken als ernstzunehmende Alternativen im Bankensektor zu betrachten sind. Dies wurde in ebenfalls exkursorischer Art dadurch beantwortet, dass diese Institute noch nicht über entsprechende Markt- und Kundenvolumina verfügen, jedoch ein Geschäftsmodell für diejenigen Kunden bieten, die sich entsprechend engagieren wollen, weil grds. alle Varianten des Bankgeschäfts abgebildet werden und sich somit der Schluss nahelegte, dass zumindest die aktuell marktmächtigen Kreditinstitute über eine Diversifizierung ihres angestammten Produkt- und Dienstleistungsportfolios nachdenken könnten, um sich zukünftige Akquisitionspotenziale zu sichern.

In den darauffolgenden Fallkonstellationen versuchte der Verfasser, die bisherigen Erkenntnisse und Überlegungen in konkrete Praxissituationen zu transformieren, um den bislang eher theoretischen Boden der Analyse zu verlassen und ein praxistaugliches Terrain zu betreten, das zur Verdeutlichung geeignet erschien, welche Abwägungs- und Entscheidungsprozesse in Beratungssituationen Relevanz entfalten können und welche Möglichkeiten sich bieten, diesen wirksam und die Belange aller Betroffenen berücksichtigend zu begegnen.

Dabei sollten die skizzierten Überlegungen vornehmlich als ein zusätzlicher, vereinfachender Diskussionsbeitrag betrachtet werden, welche Entkoppelungs- und Deutungspotenziale solche Fallkonstellationen im Rahmen der Sensibilisierung und Qualifizierung von Mitarbeitern spielen können, sofern Einstimmigkeit darüber erzielt wird, dass Ethik „zur akademischen Ausbildung von Führungskräften signifikante Beiträge leisten“ kann.⁶⁵⁹

8.2 Beantwortung der zentralen Fragestellung der Untersuchung

Nachdem in dem vorangegangenen Kapitel die bisherigen Erkenntnisse gesamthaft zusammengetragen wurden, gebietet es sich im Vorgriff auf das nachfolgende Gesamturteil, noch einmal gesondert auf die wesentlichen Erkenntnisse hinsichtlich der bei dieser Untersuchung zentralen Fragestellungen kurz einzugehen.

Dabei standen als zentrale Aspekte stets die Fokussierung auf Dilemmastrukturen mit ihrer ethisch relevanten Kernproblematik für ökonomische Wettbewerbssituationen⁶⁶⁰ sowie die aus diesen Dilemmastrukturen extrahierbaren Erkenntnisse, um Ethik und Ökonomik bzw. Moral und Ökonomie in ein gegenseitig beförderndes, vor allem aber kompatibles Verhältnis zu bringen, im Zentrum der Untersuchung.

Dabei verkörpern Dilemmastrukturen regelmäßig die Basis von Interaktionsstrukturen zwischen zwei oder mehreren Akteuren, wobei aufgrund von Verhaltensinterdependenzen (bzw. den Erwartungen hierüber) kein Beteiligter in der Lage ist - unabhängig vom jeweiligen Interaktionspartner - Einfluss auf das Interaktionsergebnis zu nehmen.⁶⁶¹ Als prominenteste Form einer Dilemmastruktur konnte das Gefangenen-Dilemma eindrucksvoll aufzeigen, dass

⁶⁵⁹ PIES (2010), S. 7.

⁶⁶⁰ Vgl. HOMANN (2014), S. 119.

⁶⁶¹ Vgl. HOMANN (2014), S. 93.

sein Ergebnis, nämlich die Defektion bzw. Nicht-Kooperation, systematisch eintreten muss, weil von eigennutzinteressierten Akteuren stets die Ausbeutung durch den Interaktionspartner bzw. der Verlust der eigenen Vorleistung antizipiert wird, solange keine verbindliche (kollektive) Selbstbindung zwischen den Beteiligten vereinbart werden kann. Hierbei ist von besonderer Bedeutung, dass dieses Ergebnis nicht von den beteiligten Akteuren intendiert, also beabsichtigt ist, sondern bereits rein aufgrund der Interaktionskonstellation und den gegebenen Verhaltensannahmen systematisch eintritt. Hierdurch ergab sich folgerichtig aber auch, dass ein einseitiges, an die einzelnen Akteure gerichtetes Appellieren zur Erbringung ausbeutungsgefährdeter Vorleistungen nicht sachgerecht und erst recht nicht ethisch begründet sein kann, begäbe sich der Vorleistende doch in den Gefahrenbereich einer möglichen Ausbeutung durch den Interaktionspartner.

Auf den ökonomischen Wettbewerb übertragen, würden moralische Akteure beim Vorhandensein auch nur eines einzigen (sogar nur potentiellen) Defektierers Wettbewerbsnachteile erleiden und ggfs. dauerhaft aus dem Markt ausscheiden. Diese Erkenntnisse sind aufgrund ihrer Universalisierbarkeit auch auf den hier interessierenden Bankensektor dahingehend übertragen worden, um an ihnen aufzuzeigen, dass auch dort auf sämtlichen Interaktionsebenen (Mikro-, Meso- und Makro-Ebene) dieselben systematischen Dilemmastrukturen vorherrschen.

So konnte in analoger Weise begründet dargelegt werden, dass auch hier ein einseitiges Beschuldigen einzelner Wirtschaftsakteure - in Gestalt singulärer Bankmitarbeiter oder auf Ebene der institutionellen Organisationsform „Bank“ - aus den genannten Gründen weder zielführend, noch problemlösend ist. Als Ergebnis aus dem Untersuchungskontext der Dilemmastrukturen ergab sich demnach, dass diese weder über die quantitative Adjustierung der Anzahl der Akteure,⁶⁶² noch über die Aufforderung zur Änderung der Verhaltensdispositionen bei den Akteuren adressatengerecht aufgelöst werden können. Dies wiederum erforderte dann aber die nachgelagerte Beantwortung der Frage nach einem Lösungsansatz, der im Sinne der hier vertretenen Ökonomischen Ethik einzig über die Kooperation, d.h. die Moral, erzielbar erscheint.⁶⁶³

⁶⁶² Im Sinne einer gesteuerten Reduzierung der Marktteilnehmer oder regulatorische Maßnahmen.

⁶⁶³ HOMANN (2014), S. 86.

Sofern nun aber Kooperation als Instrumentarium zur Auflösung von dilemmatischen Wettbewerbsstrukturen dienlich wäre, hat eine Begründung zu erfolgen, die einerseits dem Nachweis der Problemangemessenheit sowie den dazu notwendigen Prozessimplikationen zu genügen hat.

Dazu ist zunächst anzuführen, dass Kooperation im Zusammenhang von Dilemmastrukturen deshalb geeignet ist, weil sich somit die vormals erzielbaren (geringeren) „Defektionsgewinne“ für jeden einzelnen Akteur zu nun gemeinsamen (höheren) „Kooperationsgewinnen“ steigern. Unter Rekurs auf das Gefangen-Dilemma⁶⁶⁴ verschiebt sich mittels Kooperation die Auszahlungsmatrix von Sektor IV (beiderseitige Defektion) nun zum Sektor I (beiderseitige Kooperation) mit jeweils höheren Auszahlungsbeträgen für die Akteure. Ohne Kooperation kommt nur deshalb ein suboptimales Ergebnis zustande (Sektor IV), da bei „eigener Kooperation der jeweils andere einen massiven Anreiz hat zu defektieren, um eine für ihn noch bessere Auszahlung zu erhalten“, ⁶⁶⁵ was sich in den Sektoren II und III darstellte.

Sofern nun die Vorteilhaftigkeit der Kooperation - zumindest in dem rein mathematischen Modell des Gefangen-Dilemmas - evident erscheint, bleibt zu belegen, unter welchen Prämissen die Kooperation zwischen den Akteuren sichergestellt werden kann. Auch hier liefert wiederum die Ökonomische Ethik überzeugende Argumente: Um die moralischen, kooperativen Akteure im Wettbewerb dauerhaft vor Ausbeutung zu schützen, sind allgemeingültige Anreiz- und wirksame Sanktionsmechanismen zu implementieren, die den eigennutzinteressierten Akteur zu moralischem, weil ökonomisch vorteilhaftem Handeln animieren und gleichzeitig dem unmoralischen Akteur wirksame Nutzeneinbußen beschere. Dadurch lassen sich nicht nur allgemein gültige Wettbewerbsbedingungen schaffen, sondern auch der gesamtökonomische Output wird durch die zukünftigen Einzahlungsüberschüsse aus Kooperation gesteigert.

Aus den voranstehenden Erläuterungen lässt sich somit die zentrale Fragestellung dieser Untersuchung wie folgt beantworten: Jegliche Interaktionen und somit vor allem der ökonomische Wettbewerb unterliegen dilemmatischen (Ausgangs-)Strukturen und können

⁶⁶⁴ Vgl. Kapitel 4.4.1.

⁶⁶⁵ HOMANN (2014), S. 74.

nur dann aufgelöst werden, wenn eine bindungsfeste Kooperation (=Moral)⁶⁶⁶ zwischen den Akteuren implementiert werden kann, deren Grundlagen zwingend entsprechende (ökonomische) Anreiz- und (wirksame) Sanktionsmechanismen bilden müssen. Dadurch befördert das Eigennutzeninteresse der Akteure die Durchsetzung von Moral in ökonomischen Prozessen und nicht umgekehrt!

8.3 Abschließendes Gesamturteil

Die bislang zutage getretenen Folgen der vergangenen Finanzkrise haben in erschreckender Weise gezeigt, welche verheerenden Auswirkungen aus dem Finanzsektor und ihm nahestehenden Wirtschaftsbereichen entspringen können und dass sich ihre Ausläufer insbesondere unaufhaltbar in alle Teile der globalen Ökonomie verzweigen.

Die Hoffnung, die Auswirkungen kanalisieren und eingrenzen zu können, wurde dabei auf Seiten der Betroffenen, wie der Regierungen und Verbände enttäuscht und bis zum heutigen Tage sind die Nachwehen dieses ökonomischen Desasters spürbar.

So begann man nach einer ersten Besinnung und Erholung von den wirtschaftlichen Folgen zunächst damit, die vermeintlich Schuldigen zu identifizieren und mittels Rettungs- und Reformpaketen das Wenige zu retten, was noch verblieben war.

Dabei verurteilte man in einem ersten Schritt diejenigen Groß- und Investmentbanken, Versicherungen und Immobiliengesellschaften, die man als institutionelle Verursacher wählte und man machte sich nun umtriebig daran, ihnen die vermeintlich wohlverdienten Fesseln anlegen zu wollen. Jedoch vermochten es bei diesem Unterfangen weder nationale Gesetzesnovellierungen, noch Konsultationen und Beschlüsse auf europäischer Ebene, die Büchse der Pandora wieder zu schließen.

Dem liegen in den Augen des Verfassers vor allem zwei Fehldeutungen des Vergangenen zugrunde:

Zum einen beschränkten sich die zum Teil vorschnellen Schuldzuweisungen in der Regel darauf, den involvierten Institutionen, allen voran Banken und Investmenthäuser, eine kollektive Generalschuld zuzuweisen, ohne auch nach weiteren Verursachern zu fragen, sei es

⁶⁶⁶ Hier sei auch auf die Anmerkung von HOMANN hingewiesen, dass nicht jede Kooperation auch gleichzeitig moralisch sein muss, wie er am Beispiel von Kartellen exemplifiziert. Vgl. HOMANN (2007b), S. 27.

auf Seiten einzelner Bankmitarbeiter und Investmenthändler oder der betroffenen Kleinsparer und privaten Investoren.

So haben nicht nur die vielfältigen Verurteilungen und Prozesse gegen einzelne Bankverantwortliche, sondern auch die große Zahl von Kleinanlegern, die sich in riskanten Wertpapiertransaktionen verdingten oder trotz fehlender Eigenmittel und Finanzierungsmöglichkeiten Immobilienkredite aufnahmen, gezeigt, dass jedwede Pauschalverurteilung nur eine unvollständige Aufarbeitung der Geschehnisse bedeuten kann.

Wie auch immer aber die Frage nach der letztlichen Verantwortung - je nach Blickwinkel des Betrachters - für die Finanzkrise beantwortet wird, so erscheint es zumindest augenfällig, dass die ökonomischen Akteure, unabhängig davon, ob sie einem institutionellen oder individuellen Handlungsraum entspringen bzw. zugeordnet werden können, bestimmte Interessenlagen mit korrespondierenden Nutzenerwartungen verfolgten.

Dabei kann sicherlich die Gewinnerzielungsabsicht als eine der hervorstechendsten Triebfedern sowohl aus Sicht von privaten, wie auch institutionellen Marktteilnehmern vermutet werden. Jedoch muss klar festgehalten werden, dass eine wettbewerblich verfasste Wirtschaftsordnung, wie dies die alternativlose Soziale Marktwirtschaft⁶⁶⁷ nun einmal ist, doch gerade - wie Adam Smith bereits in seinem Werk „Zum Wohlstand der Nationen“ feststellte - erst durch die individuellen Nutzenkalküle der Wirtschaftsteilnehmer auf der Grundlage einer stabilen und gerechten Rechtsordnung eine Grundlage erhält, die grds. eine wohlfahrtsfördernde Wirkung entfaltet.

Nach der hier vertretenen Auffassung ist insbesondere dem Kreis von einzelnen Börsenhändlern, die sich mit anvertrauten Geldern und zuweilen krimineller Energie an kurzfristigen Erfolgspotenzialen berauschten, Kleinanlegern und Sparern, die endlich auch einen Teil des verlockenden Gewinnkuchens abhaben wollten, und Bankmitarbeitern, die aus falschem Ehrgeiz vertrauenswidrig und einzig ertragsorientiert handelten, sowie Unternehmensverantwortlichen in Vorständen und Aufsichtsräten der Vorwurf zu machen, sich unverantwortlich an einem Teufelskreislauf beteiligt zu haben, der sich später verselbständigte und nicht mehr aufzuhalten war. Aber auch einzelne politische Vertreter trifft insofern eine Mitschuld, als man es - sei es aus Lobby- oder Profilierungsgründen oder dem vermeintlichen „Schutz nationaler Interessenlagen“ - nicht vermochte, eine Ausbreitung

⁶⁶⁷ Ähnlich HOMANN (2014a), S. 4.

derartiger Finanzverflechtungen zu erkennen und supranational einzudämmen, obgleich die sich verbreiternde Schere zwischen Realgüter- und Finanzindustrie offenkundig war. Insofern sollte die berechnete Eigennutzenorientierung dort eine Grenze finden, wo der systematische Wirtschaftsorganismus ernstlich bedroht zu werden scheint und sich der ökonomische Vorteil in einen Nachteil zu drehen beginnt.

Entscheidender als die stets mit Fehlern und Ungenauigkeiten behaftete Verortung von Schuld und Verantwortung auf einzelne Akteure ist die Frage nach vernunftgeleiteten, moralischen, den ökonomischen Prozess nicht gefährdenden Rahmenbedingungen, die den einzelnen Akteur in der Verfolgung seines Eigennutzes unter wettbewerblichen Bedingungen nicht beschneiden, sondern dazu beitragen, Gewinn und Moral in förderlicher Weise miteinander zu versöhnen.

Die Auffassung, die bestehenden Reglements und Gesetze seien ausreichend und anreizkompatibel genug, um den Finanzsektor in geordneten Bahnen halten zu können, scheinen sich insoweit nicht bestätigt zu haben. Wie teuer sich ein solcher Trugschluss darstellen kann, wird auch heute noch offenkundig.

Bei dieser scheinbar einseitigen Kritik durch den Verfasser mag auch die Frage berechtigt erscheinen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um künftig nicht nur die Symptome, sondern die realen Ursachen behandeln zu können.

Einen ersten Schritt erkennt der Verfasser dabei zunächst in dem Eingeständnis, sich auf die Hilfestellungen der Ethik einlassen zu dürfen, die sie den Akteuren anbietet und dadurch eine Orientierungsgröße zur Verfügung stellt, wie insbesondere auch in ökonomischen Konfliktsituationen Lösungswege beschritten werden können. Man würde jedoch einer gewissen Naivität anheimfallen, würde man vermuten, ähnliche Vorkommnisse in der Zukunft in toto verhindern zu können.

Es sollte aber darauf hingewiesen werden, dass ethische Orientierungshilfen realiter bestehen - als Beispiel seien z.B. die Soziallehren der christlichen Konfessionen oder ähnlich lautende Maximen der Weltreligionen erwähnt -, die bei der Abwägung und Entscheidungsfindung zwischen (einander zuwiderlaufenden) bi- oder multilateralen Entscheidungssträngen eine grundsätzlich additive Hilfe bieten können.

So muss beispielsweise unter Bezugnahme auf den Begriff des „ehrbaren Kaufmanns“ festgestellt werden, dass die damit gemeinhin verbundenen Begrifflichkeiten wie Ehrlichkeit,

Wahrhaftigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Vertrauen, Rechtschaffenheit, Mitmenschlichkeit etc. die notwendige Ordnungs-, Lenkungs- und Allokationsfunktion im positiven Sinne auch im Bankensektor unterstützen und per se weder im Widerspruch, noch diesem in behindernder Weise gegenüberstehen.

Dieser Mentalitätswandel scheint aber nur dann von berechtigter Hoffnung begleitet zu sein, wenn es gelingt, eine weltweite Verankerung ethischer Standards so zu erreichen, dass der einzelne Akteur nicht überfordert wird und die berechtigten Interessen der Ökonomie nicht einer überbordenden Regelungswut geopfert werden. Obgleich sich der prominente Bankexperte *GERKE* hierzu überaus kritisch äußerte,⁶⁶⁸ sollte man aber nicht einer vollständigen Lethargie und Hilflosigkeit unterliegen, würde man nun zu dem Fazit gelangen, eine breitgefächerte Durchsetzung - auch im Bankensektor - wäre eine völlig irrige Annahme und ein nahezu illusorisches Unterfangen.

Vielmehr bedarf es der ständigen und kontinuierlichen Erneuerung des Bekenntnisses nach der Implementierung und Aktualisierung ethischer Standards und Regelungen, um insbesondere den hierfür zuständigen Institutionen und Behörden immer wieder vor Augen zu führen, dass dies zwingend geboten scheint.

Einzig auf supranationaler Ebene machen standardisierte und vor allem allgemein akzeptierte Verhaltensregeln einen Sinn, da somit dem ethisch richtig Agierenden kein Wettbewerbsnachteil entsteht. Denn es kann davon ausgegangen werden, dass einerseits alle Beteiligten sich dann - bei gleichzeitigen Sanktionierungsmöglichkeiten - den gleichen Normen unterwerfen und andererseits anzunehmen ist, dass „eine nationale Bankenaufsicht [...] in einem globalisierten Finanzmarkt keineswegs ausreichend [ist], um alle Verflechtungen und damit Problemfälle zu untersuchen. Dies ist nur auf europäischer und internationaler Ebene möglich.“⁶⁶⁹ Es kann letztlich von keinem Marktakteur weder aus moralischer noch aus wettbewerblicher Perspektive verlangt werden,⁶⁷⁰ sich bewusst einem ökonomischen Nachteil auszusetzen, wohlwissend und antizipierend, dass sein situatives Handeln durch die übrigen Marktteilnehmer ausgenutzt wird. Insofern ist *MÜLLER* zuzustimmen, wenn er festhält, dass

⁶⁶⁸ „Wer sich für mehr Ethik an den Kapitalmärkten einsetzt, sollte sich deshalb keine Illusionen über die Wirksamkeit von Appellen machen, sie erreichen immer nur Einzelne.“ *GERKE* (2005), S. 28.

⁶⁶⁹ *HERZOG* (2008), S. 14.

⁶⁷⁰ „Wettbewerb und Nutzendenken werden aber zunehmend zur Grundlage eines ökonomistischen Weltbildes, das totalitäre Züge annimmt und einen missionarischen Charakter entfaltet.“ *KREUZHOF* (2001), S. 405.

„grundsätzlich [...] weder der Markt noch der Sachzwang zu einem bestimmten Handeln nötigen [darf], da sich dieses erst von den eigenen Intentionen der Menschen her begründen lässt.“⁶⁷¹

Als Prämisse für international anerkannte und standardisierte Regelungen ist dabei zwingend zu beachten,⁶⁷² dass sie einer wirksam durchzusetzenden Sanktionierung unterliegen müssen, die beispielsweise durch ein zentrales Gremium vollzogen würde. Problematisch ist dabei jedoch, dass nicht alle Vorgänge und Prozesse des täglichen Bankgeschäftes in aller Detailliertheit abgebildet, noch modelliert werden können, weil die internationalen Finanzströme und Produktspezifikationen zu heterogen sind, um sämtliche Einzelheiten systematisch zu erfassen.

Generell lässt sich aber vorbringen, dass trotz der kulturell, soziologisch, historisch oder auch theologisch vorherrschenden Differenziertheiten auf der Welt grundsätzliche Gemeinsamkeiten und Anschauungsübereinstimmungen finden lassen, die einen verbindlichen und anerkannten Katalog für zukünftige Geschäftspraktiken und Bankprozesse gestatten. Als erster Hinweis sei hier auf die bereits in vielen Vereinbarungen verankerten Geschäftsprinzipien, wie z.B. Wahrung der Menschenrechte, Verbot von Kinderarbeit oder Schonung der natürlichen Umweltressourcen, eingegangen, die auch in einigen Bank-Kodices als fester Bestandteil niedergefasst sind.

Sofern also auf der Mikro-Ebene auf die Entschlossenheit und Erkenntniskraft der Akteure abgestellt und auf einer globalen Makro-Ebene der Vorschlag einheitlicher Standards mit wirksamen Sanktionsmechanismen eingebracht wird, bliebe letztlich noch zu klären, wie sich mögliche Lösungen auf der Meso-Ebene, also dem institutionellen Rahmen der Bank, darstellen lassen. Hier kommt den internen Verkaufs- und Absatzvorgaben sowie den Vergütungsstrukturen eine gewichtige Rolle zu. Es muss ein gerechtes Augenmaß bei der Setzung solcher Vorgaben und Incentives hinzutreten, das sich an den aktuellen Marktsituationen und -möglichkeiten orientiert. Sofern diese Vorgaben z.B. dem damit konfrontierten Mitarbeiter nicht plausibel bzw. in intensiverer Form nicht umsetzbar sind,

⁶⁷¹ MÜLLER (2011), S. 135.

⁶⁷² So sieht z.B. HABISCH in neuen „Regulierungen zur Verschärfung der Haftungsregeln beziehungsweise der Eigenkapitalvorschriften“, einem „Finanz TÜV“ oder in einer weiteren „Stärkung transnationaler Finanzmarktinstitutionen wie etwa der Baseler Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ)“ geeignete und realistische Maßnahmen, um zukünftig Entgleisungen und Erschütterungen der internationalen Finanzmärkte wirksam verhindern zu können. Vgl. HABISCH (2010), S. 116.

verfestigen sich tendenziell zwei Verhaltensstränge, die in beiden Fällen dem Wohle der Bank abträglich sind.

Zum einen sinkt die Motivation und letztlich die Bereitschaft des Mitarbeiters, sich an den Vorgaben zu versuchen, was berufliche Konsequenzen nach sich ziehen kann. Zum anderen setzt sich der Mitarbeiter selbst der Gefahr von unredlichen Verquickungen und schädigendem Verhalten aus, die er einzig mit dem Ziel der Vorgabenerfüllung oder Vereinnahmung monetärer Vorteile unternehmen könnte. In beiden Fällen entstehen jedoch insbesondere der Bank als Institution selbst enorme Nachteile. Einerseits sinken die Arbeitsmoral und damit die Arbeitsleistung der Mitarbeiter, andererseits wirken Fälle von Missbrauch, Betrug oder unethischem Verhalten in reputationsschädigender Weise auf das Geldinstitut zurück.

Mitarbeiter aber, die durch integrale Arbeitsleistung dem Unternehmensziel dienen und sich gleichzeitig der unbeschadeten Rückendeckung durch Kollegen, Vorgesetzte und die Unternehmensleitung gewiss sind, dienen in jeglicher zeitlichen und ertragsorientierten Dimensionierung dem Wohl und dem Fortbestand des Unternehmens, was einen intensiven Widerhall auch in der Kunde-Bank-Beziehung finden wird.

Dadurch können Banken nicht nur bereits bestehende Kundenverbindungen festigen und langfristig etablieren, sondern auch neue Akquisitionspotenziale generieren.

Dass eine solche Kunde-Bank-Strategie in einer mittel- bis langfristigen Perspektive nur über ein ausgewogenes und den Marktgegebenheiten angepasstes und keineswegs überdimensioniertes Marktagieren erzielt werden kann, bedeutet m.E. für die Banken die Abkehr von Renditeerwartungen, die nur einer tunnelhaften Fixierung im Sinne der Maximierung des Shareholder Value⁶⁷³ entsprechen.

Dies erscheint deshalb geboten, weil die Banken sonst nur einer einseitigen Risiko-Ertrags-Relation genügen und auch keine Besinnung bei den Kunden der Bank in dem Wunsch nach unsteigerbaren Renditen und damit verbundenen Risikopositionen eintritt, die

- a) in aller Regel ihre finanzspezifischen Kenntnisse und ihr Erfassungsvermögen hinsichtlich der Zusammenhänge komplexer Finanzprodukte übersteigen und

⁶⁷³ Vgl. dazu FIGGE (2004), S. 256.

b) im Falle des Verfehlens der erhofften Rendite zu persönlichen Existenzsorgen bis hin zur völligen Auflösung sämtlicher finanzieller Ressourcen führen können.

Gelingt es jedoch, eine bedachte Verkaufsförderung zu implementieren, die dabei aber auch niemals das Gewinnziel für die Banken aus den Augen verlieren soll und darf, so ist m.E. die Installation von betrieblichen Verhaltensrichtlinien oder Vertriebsanweisungen, die jede Aktivität detaillieren und den operativen Prozess daher behindern, grundsätzlich obsolet.

Dabei haben nicht nur die Abwanderung von Kundengeldern, die Beendigung von Kundenbeziehungen und eigene Verluste die Bankverantwortlichen alarmiert. Auch das Misstrauen zwischen den Banken hinsichtlich der Bonität und Ertragskraft im Interbankenhandel zeigte in deutlicher Weise, dass die Rückgewinnung von Vertrauen in alle Richtungen, die Bereitschaft zu einem fundamentalen Umorientierungsprozess sowie die Loslösung von übersteigerten und dem Marktpotenzial entkoppelten Renditeerwartungen⁶⁷⁴ die für eine geordnete und prosperierende Zukunft einzig gangbaren Wege werden sein müssen.

Viele Banken haben in erdrückender Weise feststellen müssen, dass sich auf dem globalen Finanzmarkt eine Eigendynamik entwickelte, die zwar zeitweilig bewusst durch die Banken forciert wurde, letztlich sich aber einer willentlichen Rücklenkung und durchdachten Rückkehr in normale Bahnen völlig entzog.

Es wird viele derjenigen Banken, die intensiv in die Krise involviert waren, vor die Herausforderung stellen, wieder einen angestammten Platz bei Kunden und institutionellen Partnern zu gewinnen. Zwar erscheint das Hausbankprinzip bei vielen Kunden noch so stark, dass eine Lösung der zumeist langjährigen Bankverbindung nicht zwingend angestrebt wird. Allerdings sei hier bereits thesenhaft angedeutet, dass im Zuge des Internets und des Online-Banking der „reale“ Filialkontakt zwischen Kunde und Bank tendenziell wohl eher abnehmen wird.

Dabei erscheint es unzweifelhaft, dass eine reine Umetikettierung des Vergangenen mit nun ethischem Antlitz keinesfalls den Notwendigkeiten und den begründeten Forderungen der Kunden und des Marktes genügen wird. Vielmehr sind eindeutige Signale gefordert, die eine grundlegende Erneuerung und Durchdringung der Bankenlandschaft in ihrer Gesamtheit erkennen lassen.

⁶⁷⁴ „Nicht mehr kontrollierbare Risiken wurden in Kauf genommen, weil man auf diese Weise Wachstumschancen und hohe Renditen erwartete.“ EVANGELISCHE KIRCHE DEUTSCHLANDS (2009), S. 13.

Dies schließt selbstverständlich auch ein Umdenken bei Kunden und Konsumenten mit ein. Denn in geradezu fataler Weise ergab sich im Verlauf der Krise eine Symbiose aus gesteigerten Renditeerwartungen von Kunden, Aktionären und Unternehmen an die Banken, gepaart mit einem überdimensionierten Gewinnstreben für die Eigenschaften der Banken.

Dass hierdurch unvorstellbare wirtschaftliche Folgeschäden ausgelöst wurden, liegt dabei jedoch nicht nur in der enormen Verflechtung der internationalen Finanz- und Kapitalmärkte, sondern auch in der besonderen Versorgungs- und Allokationsfunktion der Banken begründet.

8.4 Ausblick für die Zukunft

Wie angedeutet, muss es den Banken zukünftig wieder vornehmlich gelingen, Vertrauen bei den Kunden dahingehend aufzubauen, dass diese eine Atmosphäre empfinden, bei der einzig ihre Bedürfnisse und Anliegen im Mittelpunkt der Beratung stehen. Dabei müssen die Banken zukünftig in nachhaltiger Weise sicherstellen, dass auch die Maßnahmen und Instrumente zur Generierung eines nachhaltigen Erfolges zum Wohle von Kunde und Bank einem vernünftigen, kaufmännisch fundierten und legitimen Augenmaß entsprechen.

Dabei kann und muss zukünftig die Beratung nicht nur die Beziehung zu den externen Anspruchsgruppen (Stakeholder) der Bank umfassen,⁶⁷⁵ sondern sich in gleicher und keineswegs abgemilderter Form auch auf die internen Bankbeziehungen, sei es zwischen gleichrangigen Mitarbeitern oder auf unterschiedlichen Hierarchieebenen, erstrecken.⁶⁷⁶

Hierbei sollten die Banken im eigenen Interesse die Ursächlichkeiten der Finanzkrise, wie sie sich insbesondere auf individueller Ebene ereignet haben, stärker in den Blick nehmen und versuchen, entsprechende Qualifizierungs- und Fortbildungsprogramme zu implementieren, die sich nicht nur auf die Einrichtung entsprechender Schieds- oder Berufungsinstanzen verkürzen dürfen, sondern flankiert werden von einem bestandsfesten Sanktionsapparat, der in einem festen Turnus die intern bedeutsamen und ethikrelevanten Geschäftsbereiche beleuchtet und seine Ergebnisse sowohl an die Führungsgremien der Bank, wie auch staatliche Regulierungsbehörden meldet.

⁶⁷⁵ Für eine Definition des Begriffs „Stakeholder“ bzw. eine Differenzierung und Einteilung verschiedener Stakeholder-Gruppen siehe THOMMEN (2003), S. 22 ff.

⁶⁷⁶ Vgl. dazu GARMER (2003), S. 7. Dort heißt es: „Die Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten und Betroffenen („Stakeholder“), nicht nur der Anteilseigner („Shareholder“), erweist sich sogar als Kern ethischer Unternehmensführung.“

Hierdurch ließe sich ein positiver Effekt auf Kunden und Öffentlichkeit vermuten, wobei die Banken diesen Publizitätsprozess auch bewusst proaktiv und werbewirksam betreiben sollten. Insbesondere würde auch eine betriebsinterne Atmosphäre geschaffen, in der sich der Mitarbeiter auf die Einhaltung entsprechender Sanktionsmechanismen und die vertrauliche Behandlung seiner Anliegen verlassen kann, ohne persönliche Konsequenzen befürchten zu müssen.

Nur so kann sich letztlich durch die anzustrebende Implementierung verhaltensethischer Standards⁶⁷⁷ im Bankensektor beweisen, ob „die verantwortungsbewusste Unternehmung, die in der ethisch integrierten Ausrichtung der Unternehmensorganisation und der Geschäftsprozesse ihren Lackmustest zu bestehen hat, nicht die Dumme ist.“⁶⁷⁸ Im Kontext dieses Zitats von *THIELEMANN*, der eindeutig die Verantwortung zu moralischem Handeln innerhalb der Wirtschaftsprozesse auf die beteiligten Unternehmen verlagert, gestattet sich an dieser Stelle der bereits in Kapitel 7 angedeutete Rückgriff auf die diesbezüglich identifizierten Handlungspotenziale wirtschaftsethischer Handlungsebenen und Akteure.

Dort wurde dargelegt, dass die wesentlichen Bestandteile einer zukünftig stärkeren Einflussnahme moralischen Handelns in der Ökonomie, d.h. Schaffung moralkompatibler Anreizmechanismen und wirksamer Sanktionsmechanismen, einzig - und dies steht zunächst im Widerspruch zu den Überzeugungen der Integrativen Wirtschaftsethik, wie sie von *ULRICH* und *THIELEMAN* vertreten wird - auf der Makro-Ebene erreicht werden können. Dabei wurde unter Verweis auf die Ökonomische Ethik *HOMANN*scher Prägung herausgearbeitet, dass dies nur dann gelingen kann, wenn sämtliche (!) Wirtschaftsakteure in den gesamtwirtschaftlichen „Spielregeln“ die zu ihren jeweiligen Eigeninteressen kompatiblen Anreize wiederfinden, die moralisches Handeln vorteilhaft erscheinen lassen und sie sich des Umstandes gewiss sein

⁶⁷⁷ So wies bspw. der ehemalige Präsident der Deutschen Bundesbank, Axel Weber, darauf hin, dass solche Krisensituationen auch eine Chance für einen Neubeginn bedeuten, da sich die Staaten und Institutionen einig wären, gemeinsam an allgemeingültigen Regulierungsmaßnahmen und an einer Verbesserung der Markttransparenz mitwirken zu wollen. Vgl. WEBER A. (2009), S. 3.

⁶⁷⁸ *THIELEMANN* (2005), S. 39. In diesem Beitrag exemplifiziert *THIELEMANN* eindrucksvoll am Beispiel der schweizerischen Großbank Credit Suisse und ihrer Investmentbanking-Tochter Credit Suisse First Boston die erschreckende Dissonanz zwischen eigenem Ethikanspruch der Bank und dem in praxi gelebten Handlungsmuster. Besonders entlarvend sind dabei immer wieder die Beschönigungen der Führungsverantwortlichen, man könne das unethische Verhalten einzelner Mitarbeiter niemals vollständig ausschließen, obwohl selbstverständlich die „Einhaltung [der] ethischen Grundwerte [...] über die Gewinnerzielung“ gestellt würde.

dürfen, dass unmoralisches, also von den Marktteilnehmern nicht gewünschtes, Handeln wirksam und somit gewinnreduzierend sanktioniert wird.⁶⁷⁹

Gleichzeitig jedoch wurde kritisch angemerkt, dass die Chancen einer globalen bzw. den gesamten Bankensektor umfassenden Adjustierung hin zu moralkompatiblen Anreizmechanismen und Sanktionsprozessen aufgrund nationalstaatlicher Eigeninteressen und Protektionsbestrebungen eher gering sind. Insofern stimmt der Verfasser mit der obigen Einschätzung von *THIELEMANN* überein, dass die Unternehmen/Banken als Orte einer „ethisch integrierten Ausrichtung“ anzusehen sind. Dies aber nur deshalb, weil zum aktuellen Zeitpunkt dort die größtmöglichen Potenziale einer zukünftigen Neuausrichtung der Ökonomie erblickt werden und nicht, weil Unternehmen/Banken den systemischen Ort der Moral in Wettbewerbsstrukturen verkörpern. Einzig die Rahmenordnung kann verhaltenssteuernd und prozesslenkend wirken, da nur sie den Garanten dafür bildet, dass die Wirtschaftsakteure aus eigenem Interesse in moralisches Handeln investieren.

Solange der moralische Akteur wettbewerbsübergreifend die Ausbeutung seiner „Vorleistung“ durch den amoralischen Akteur und die damit verbundenen Wettbewerbsnachteile - bis hin zum Ausscheiden aus dem Wettbewerbs - befürchten muss, ergibt sich als ungewollte Konsequenz, dass entweder der moralische Akteur aus dem Wettbewerb ausscheidet und nur noch amoralische Akteure am Markt verbleiben oder der moralische Akteur adaptiert das Verhalten seiner Konkurrenten und verhält sich wieder unmoralisch.

Beides jedoch kann nicht im Sinne einer wirtschaftsethischen Diskussion sein, die es sich zum Ziel gesetzt hat, ernsthaft und willentlich die Strukturen und Mechanismen einer Ökonomie zu beleuchten, die insbesondere nach den Ereignissen der vergangenen Weltfinanzkrise nach übereinstimmender Auffassung der verschiedenen wirtschaftsethischen Strömungen und Schulen einer Neuformulierung bedarf. Daher liegt die Integrative Wirtschaftsethik in den Augen des Verfassers in ihrem Diktum zur Adressierung moralischer Verhaltensänderung an die Unternehmen/Banken falsch, da es sich vielmehr um ein Petitum handeln musste und diese Institutionen auffordern sollte, ihre Wettbewerbsstellung und Marktmacht dazu zu nutzen, um auf Ebene der Rahmenordnung auf bestehende Defizite hinzuweisen und notwendige Anpassungen einzufordern.

⁶⁷⁹ Vgl. HOMANN (2014), S. 62.

Eine Verpflichtung, als „moralische Vorleister“ gegen ihre genuinen Nutzeninteressen zu verstoßen und somit die eigene Wettbewerbspräsenz zu gefährden, kann von diesen nicht verlangt werden und ist - wie oben geschildert - einer moralischen Durchdringung der Ökonomie eher abträglich. Daher kann den Unternehmen/Banken nur „übergangsweise“ der Versuch zugeordnet werden, sich für die Implementierung erster Maßnahmenschritte einzusetzen, bis auf der übergeordneten Rahmenordnung Konsens und Ernsthaftigkeit verzeichnet werden können.

Die Neuformulierung von Regeln und Sanktionen auf Makro-Ebene verbleibt letztlich als Auftrag an die politischen Vertreter und nationalen Regierungen,⁶⁸⁰ ohne dabei jedoch die grds. positiven Wettbewerbskonditionen außer Kraft setzen oder beschneiden zu dürfen. Dennoch lassen sich konkrete Empfehlungen ableiten, die durchaus innerhalb der Banken direkt vorgenommen werden können: Es ist im Bankensektor der Einbeziehung von Reputationsrisiken in das Unternehmenskalkül zukünftig stärker Beachtung zu schenken und es sind diesbezüglich geeignete Steuerungsmechanismen in qualitativer und quantitativer Hinsicht zu ergreifen.⁶⁸¹ Hierunter sind dann nicht nur diejenigen Schadens- und Verlustfälle zu verstehen, die sich aus eigenen Handelsaktivitäten der Bank ereignen, sondern insbesondere auch solche Gefahrenpotenziale zu subsummieren, die sich aus einer unzureichenden Durchführung der extern wirkenden Dienstleistersteuerung, d.h. der operativen Überwachung beauftragter Dritter und Tochtergesellschaften, ergeben können. Aber auch marktinduzierte Tendenzen scheinen eine zukünftig verstärkte Implementierung ethisch wirksamer Verhaltensleitlinien in den Bankensektor zu bewirken:

Es ist zu vermuten, dass in den kommenden Jahren - basierend auf der fortschreitenden Verbreitung von Online-Banking-Aktivitäten, Abwicklung von Trading- und Kontokorrent-Aktivitäten über mobile Endgeräte insbesondere im Privatkundenbereich - sich die herkömmliche Bankfiliale zu einem reinen Beratungsinstitut für komplexere Produkte und Dienstleistungen wandeln wird, weil alltägliche Transaktionen mittlerweile durch die Kunden ohne technischen Mehraufwand über alle Altersgenerationen hinweg selbständig abgewickelt werden können.

⁶⁸⁰ Ähnlich HOMANN (2007b), S. 12: „Für das Regelsystem und seine Durchsetzung ist der Staat - allgemeiner: das politische System - zuständig, während das wirtschaftliche Handeln im Wettbewerb allein Sache der Akteure auf dem Markt ist.“

⁶⁸¹ Vgl. KAISER (2010), S. 130.

Der Kunde wird dabei durch die Technisierung immer mehr in die Lage versetzt, standardisierte Bankgeschäfte selbst, mobil, jederzeit und auch global tätigen zu können. Insofern bleibt es eine auf die Zukunft gerichtete Aufgabe im Bankensektor, diesen Tendenzen dadurch gerecht zu werden, dass die Mitarbeiter in den lokalen und regionalen Filialen relevante Schulungsmaßnahmen unter besonderer Berücksichtigung einer vertrauens- und nachhaltigkeitsorientierten Beratung durchlaufen, um die möglicherweise im Retail-Banking erwartbar wegbrechenden Markt- und Kundenvolumina zu kompensieren. Was den Bankensektor in seiner Gesamtkonstitution angeht, ist der Verfasser der Überzeugung, dass der Zerschlagung großer, internationaler Finanzinstitute oder der Wiedereinführung eines Trennbanken-Systems, also der klaren institutionellen Trennung von klassischem Kredit- und Einlagengeschäft auf der einen und dem Investmentbankinggeschäft auf der anderen Seite, nur dann ein grundsätzlicher Erfolg beschieden sein wird, wenn es gelingt, mit dieser Separierung auch korrespondierende Haftungs- und Eigenmittelunterlegungsvorschriften zu installieren.

Somit ließen sich verursachungsgerecht entstandene Gewinne und Verluste zuordnen, ohne dabei gleichzeitig den Bankkonzernen in toto auch gewinnbringende Abteilungen und Bereiche entreißen zu müssen.⁶⁸²

Allerdings ist hierbei zu vermuten, dass sich mittels dieser lauter werdenden Vorschläge an dem eigentlichen Dilemma-Ursprung, nämlich dem Begünstigen individueller Fehlanreize und dem Fehlen international vereinheitlichter Zertifizierungen,⁶⁸³ wenig ändern wird. Ein solches Vorgehen auf internationaler Ebene scheint nämlich noch viel schwieriger umsetzbar als die Verständigung auf brancheneinheitliche Ethikstandards im Bankensektor, da man hierdurch in gesamtwirtschaftliche Beziehungsgeflechte eingreift, die mithin nicht nur den betroffenen Finanzsektor, sondern auch die übrigen Wirtschaftssektoren der führenden Volkswirtschaften tangieren.

Schließlich werden so nicht nur jahrelang gewachsene, vertrauensvolle Verbindungen zwischen Unternehmen und ihren Banken, sondern auch die wohlberechtigten Interessen der Arbeitnehmerschaften dieser Institute vernachlässigt oder übergangen. Insofern sollte auch

⁶⁸² Vgl. EMUNDS (2010a), S. 217 f.

⁶⁸³ Verteidigend muss man EMUNDS zugestehen, dass er durch die Schaffung eines „globalen Finanz-TÜV“ zumindest eine Variante erkennt, um die vorherrschenden Risiken im Finanzsektor einzudämmen. Vgl. EMUNDS (2010a), S. 219.

eine stärkere Involvierung des Staates dort bejaht werden, wo er auf politischer Weltbühne dazu beiträgt, einheitliche Standards zu beschleunigen und umgehungsfest zu verankern.

Allerdings sind Eingriffe in die Autonomie der Finanzinstitute hinsichtlich Geschäftsumfang, Geschäftszweck oder Betriebsstruktur eher kontraproduktiv und bedeuten gleichsam eine - selbst ordnungspolitisch - nicht zu rechtfertigende Beschneidung eines fundamentalen Wirtschaftsbereichs, dessen Relevanz insbesondere auch für die Realwirtschaft⁶⁸⁴ nicht ernsthaft bestritten werden kann, obgleich die Kluft zwischen ihr und der Finanzwirtschaft im Zuge der Krise immer größere und erschreckendere Formen annahm.⁶⁸⁵ Weil jedoch insbesondere die technischen Möglichkeiten und die Anonymität des Marktes zukünftig weiterhin große Anreize zu unethischem Verhalten bieten werden und daher die persönliche Vorteilsnutzung (zu Lasten anderer) - begleitet von einer Komplexität der Produkte, die nur einem geringen Teil der Marktteilnehmer bekannt ist und somit zu einer stetigen Verschärfung der Informationsasymmetrie beiträgt - nicht mit den bislang erkennbaren Möglichkeiten eingedämmt werden kann, sind insbesondere dahingehend neue Wege zu beschreiten, die sich innerhalb des Bankensektors dem rationalen Akteur zuwenden, um ihn nicht nur in seiner Ganzheitlichkeit zu begreifen, sondern auch die subjektiv erfahrenen Dilemmasituationen zum Wohle der Mitarbeiter, wie auch der Bank als Institution, aufzulösen.

Bis dahin ist es jedoch noch ein langer Weg, der im optimalen Falle eine Rückbesinnung auf Tugenden und Werte auch innerhalb der gesamten Gesellschaft selbst gestattet und möglicherweise zu der Erkenntnis führt, dass uns die Ethik hierbei eine sinnvolle und erhellende Option eröffnet. So kann man abschließend nur dankbar demjenigen Aufruf zustimmen, der vehement fordert: „Ein neues Tugendethos brauchen wir, Tugenden, die unserer Zeit, die der Verantwortung des Menschen heute entsprechen!

Ethische Tugenden müssen wieder allgemeine Geltung erlangen und zum Gegenstand der Charakter- und Gewissensbildung von klein auf werden.“⁶⁸⁶

Insbesondere im Hinblick für ökonomische Belange als Lehren aus den jüngsten Krisen, möchte man ergänzen, weil doch „in einer zur amoralischen Sphäre erklärten Wirtschaft [...] die Unmoral systematisch im Vorteil“ ist.⁶⁸⁷

⁶⁸⁴ Vgl. EMUNDS (2009), S. 18.

⁶⁸⁵ Vgl. SCHÄFER (2010), S. 67 ff.

⁶⁸⁶ SCHLEIßHEIMER (2003), S. 202.

⁶⁸⁷ WEBER-BERG (2010), S. 128.

Literaturverzeichnis

AAKEN, Dominik van (2007): „Wertungen im Konstruktionsbereich der ökonomischen Ethik - Über die Verwendung der Ethikkonzeption Karl Homanns in der Betriebswirtschaftslehre“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 8/3, S. 275-292.

ACKERMANN, Josef (2011): „Markt und Moral: Zur Verantwortung globaler Unternehmen“, Rede anlässlich der „Versammlung Eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e.V. (VEEK)“ am 22.11.2011, online im Internet unter: https://www.deutsche-bank.de/medien/de/downloads/Rede_JA_VEEK_Hamburg_22.11.2011_final.pdf, zuletzt abgerufen am 01.12.2011, 10:09 Uhr.

AICHHORN, Ulrike (2005) (Hrsg.): „Geld- und Kreditwesen im Spiegel der Wissenschaft“, Wien.

AKERLOF, George A. (1970): „The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism“, in: Quarterly Journal of Economics, Heft 84/3, S. 488-500.

ALBACH, Horst (2005): „Unternehmensethik: Ein subjektiver Überblick“, in: DERS. (2005a) (Hrsg.): „Unternehmensethik und Unternehmenspraxis“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Special Issue 5/2005, S. 3-36.

ALBACH, Horst (2005a) (Hrsg.): „Unternehmensethik und Unternehmenspraxis“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Special Issue 5/2005.

ALBACH, Horst (2007): „Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik - Eine Erwiderung“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Heft 2, S. 195-206.

ANDREAS, Kurt (1992): „Denkansätze für eine Ethik im Bankwesen“, in: KOSLOWSKI, Peter (1992) (Hrsg.): „Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie“, Berlin, S. 177-196.

ANZENBACHER, Arno (1998): „Christliche Sozialethik - Einführung und Prinzipien“, Paderborn.

APEL, Karl-Otto (2004): „Die ökologische Krise als Herausforderung für die Diskursethik“, in: BÖHLER, Dietrich / BRUNE, Jens P. (2004) (Hrsg.): „Orientierung und Verantwortung, Begegnungen und Auseinandersetzungen mit Hans Jonas“, Würzburg, S. 223-257.

AQUIN, Thomas von (2009): „Thomae Aquinatis Summae contra gentiles libri quattuor“, 3. unveränd. Aufl. (unveränd. Nachdruck der Sonderausgabe von 2001), Gesamtausgabe in einem Bd., Darmstadt.

ARLIDGE, John (2009): „I'm doing God's work: Meet Mr. Goldman Sachs“, Interview mit Lloyd C. Blankfein, The Sunday Times vom 8.11.2009, online im Internet unter: http://www.law.harvard.edu/programs/corp_gov/MediaMentions/11-8-09_SundayTimes.pdf, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:08 Uhr.

AßLÄNDER, Michael S. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart.

AßLÄNDER, Michael S. (2011a): „Die wirtschafts- und unternehmensethische Debatte im deutschsprachigen Raum“, in: DERS. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart, S. 71-76.

AßLÄNDER, Michael S. / **NUTZINGER**, Hans G. (2010): „Der systematische Ort der Moral ist die Ethik! Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik Karl Homanns“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/3, S. 226-248.

AßLÄNDER, Michael S. / **SCHENKEL**, Markus (2009): „Vom Guten, vom Schönen und vom Baren: Wie praktikabel ist Ethik als Fondskriterium?“, in: ULSHÖFER, Gotlind / BONNET, Gesine (2009) (Hrsg.): „Corporate Social Responsibility auf dem Finanzmarkt - Anstöße für verantwortliches Investieren und eine nachhaltige Unternehmenspolitik“, Wiesbaden, S. 45-63.

AUFDERHEIDE, Detlef / **DABROWSKI**, Martin (1997) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik und Moralökonomik - Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik“, Berlin.

AXELROD, Robert (2009): „Die Evolution der Kooperation“ (Studienausgabe), 7. Aufl., München.

BACKES, Roland H. / **BACKES**, Wilfried (2005): „Ethik-Kodex für deutsche Unternehmen - wer braucht ihn?“, in: ALBACH, Horst (2005a) (Hrsg.): „Unternehmensethik und Unternehmenspraxis“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Special Issue 5/2005, S. 61-67.

BALZLI, Beat / **BRINKBÄUMER**, Klaus / **BRENNER**, Jochen et al. (2008): „Der Bankraub“, Der Spiegel, Heft 47/2008 vom 17.11.2008, S. 44-80, online im Internet unter: <http://www.spiegel.de/spiegel/0,1518,590656,00.html>, zuletzt abgerufen am 15.08.2016, 15:10 Uhr.

BARBEN, Daniel / DIERKES, Meinolf (1991): „Wirtschaftsethik, Unternehmenskultur und Technikfolgenabschätzung - Orientierungsgrundlagen für die tägliche Praxis?“, in: DIERKES, Meinolf / ZIMMERMANN, Klaus (1991) (Hrsg.): „Ethik und Geschäft - Dimensionen und Grenzen unternehmerischer Verantwortung“, Frankfurt am Main, S. 205-240.

BASSENGE, Peter / BRUDERMÜLLER, Gerd et al. (2011): „Bürgerliches Gesetzbuch“, München.

BAUER, Dietrich (2004): „Geld und Ethik - der totale Widerspruch? Auf der Suche nach der verlorenen Moral“, in: Reflexionen - Zeitschrift der Internationalen Vereinigung Christlicher Geschäftsleute und Führungskräfte Deutschland e.V. (IVCG), Heft 05/04, S. 4-9.

BAUMANN, Claude (2011): „Bankrotterklärung des Finanzsystems“, Interview mit Nick Leeson, Welt am Sonntag vom 25.9.2011, Nr. 39, S. 38.

BAURMANN, Michael (2008): „Homo Ökonomikus als Idealtypus. Oder: Das Dilemma des Don Juan“, in: Analyse & Kritik - Zeitschrift für Sozialtheorie, Nr. 30/2008, S. 555-573.

BAURMANN, Michael (2010): „Verantwortung in der Marktwirtschaft“, in: HORST, Christoph auf der (2010) (Hrsg.): „Kultur der Verantwortung - Verantwortung der Kultur. Eine Vorlesungsreihe“, Düsseldorf, S. 49-66.

BECKER, Christian / JÖST, Frank (2007): „Krise und Reform des Sozialstaates - Eine wirtschaftsethische Analyse des ethischen Dilemmas der ökonomischen Sozialstaatsreformvorschläge“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 8/2, S. 126-141.

BECKMANN, Markus / PIES, Ingo (2007): „Freiheit durch Bindung - Zur ökonomischen Logik von Verhaltenskodizes“, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), Heft August, S. 615-645.

BERLIN SCHOOL OF ECONOMICS AND LAW (2010) (Hrsg.): „Working Papers of the Institute of Management“, Nr. 57, Berlin.

BERNDT, Ralph (2004) (Hrsg.): „Competitiveness und Ethik“, Berlin.

BESCHORNER, Thomas / SCHMIDT, Matthias (2004) (Hrsg.): „Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis“, München.

BICKENBACH, Frank / SOLTWEDEL, Rüdiger (1996): „Ordnung, Anreize und Moral - Ethik und wirtschaftliches Handeln in der modernen Gesellschaft“, Gütersloh.

BIEHL, Peter / JOHANNSEN, Friedrich (2003): „Einführung in die Ethik - Ein religionspädagogisches Arbeitsbuch“, Neukirchen-Vluyn.

BIENENGRÄBER, Thomas (2010): „Wirtschaftsethik und Moralentwicklung - Individuelle und konzeptionelle Voraussetzungen für moralisches wirtschaftliches Handeln“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/3, S. 302-321.

BIERVERT, Bernd / HELD, Martin (1987) (Hrsg.): „Ökonomische Theorie und Ethik“, Frankfurt am Main.

BIERVERT, Bernd / HELD, Martin (1991) (Hrsg.): „Das Menschenbild der ökonomischen Theorie - Zur Natur des Menschen“, Frankfurt am Main.

BIRNBACHER, Dieter (2007): „Analytische Einführung in die Ethik“, 2. durchges. und erw. Aufl., Berlin.

BISCHÖFE DEUTSCHLANDS UND ÖSTERREICHS UND DER BISTÜMER BOZEN-BRIXEN UND LÜTTICH (2012) (Hrsg.): „Die Bibel - Altes und Neues Testament“ (Einheitsübersetzung), 14. Aufl., Freiburg im Breisgau.

BITTELMEYER, Andrea (2010): „Der Wert des Vertrauens“, in: Sparkasse - Managermagazin für die Sparkassen-Finanzgruppe, Ausgabe Januar, S. 18-20.

BLACKBURN, Simon (2009): „Gut sein - Eine kurze Einführung in die Ethik“, 2. unveränd. Aufl., Darmstadt.

BLICKLE, Gerhard (1998) (Hrsg.): „Ethik in Organisationen - Konzepte, Befunde, Praxisbeispiele“, Göttingen.

BLÜMLE, Gerold (2009): „Wettbewerb und Kooperation - Adam Smith und die Spiegelneurone“, in: GOLDSCHMIDT, Nils / NUTZINGER, Hans G. (2009) (Hrsg.): „Vom homo oeconomicus zum homo culturalis - Handlung und Verhalten in der Ökonomie“, Berlin/Münster, Bd. 8, S. 89-106.

BLUM, Reinhard (1991): „Die Zukunft des homo oeconomicus“, in: BIERVERT, Bernd / HELD, Martin (1991) (Hrsg.): „Das Menschenbild der ökonomischen Theorie - Zur Natur des Menschen“, Frankfurt am Main, S. 111-131.

BÖCKLE, Franz (1992): „Gerechtigkeit in katholisch-theologischer Sicht“, in: HOMANN, Karl (1992a) (Hrsg.): „Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik“, Schriften des Vereins für Socialpolitik (SVS), Bd. 211, Berlin, S. 13-27.

BÖHLER, Dietrich / **BRUNE**, Jens P. (2004) (Hrsg.): „Orientierung und Verantwortung - Begegnungen und Auseinandersetzungen mit Hans Jonas“, Würzburg.

BONDOLFI, Alberto (1992): „Recht und Gerechtigkeit“, in: WILS, Jean-P. / MIETH, Dietmar (1992) (Hrsg.): „Grundbegriffe der christlichen Ethik“, Paderborn, S. 45-63.

BRABÄNDER, BERND (2008): „Subprime-Krise: Die Rolle der Rating-Agenturen“, in: Die Bank, Heft 08/2008, S. 9-15.

BRAKELMANN, Günter (1994) (Hrsg.): „Die protestantischen Wurzeln der sozialen Marktwirtschaft - Ein Quellenband“, Gütersloh.

BRAUNBERGER, Gerald / **HANK**, Rainer (2005): „Kommt in die Strümpfe und arbeitet mehr!“, Interview mit Paul Samuelson, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 18.12.2005, Nr. 50, S. 42.

BREITSAMETER, Christof (2009): „Individualisierte Perfektion - Vom Wert der Werte“, Paderborn.

BRENDEL, Gregor (2001): „Zur Macht der Banken in Deutschland - Eine empirisch-historische Untersuchung“, Münster.

BREUER, Markus / **BRINK**, Alexander / **SCHUMANN**, Olaf J. (2003) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 32, Bern.

BREWING, Josef (1995): „Kritik der Unternehmensethik - An den Grenzen der konsensual-kommunikativ orientierten Unternehmensethik“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 12, Bern.

BRINK, Alexander / **BAYERDÖRFFER**, Carina / **FECHNER**, Julia (2010): „Normenintegration in Organisationen“, in: KROBATH, Thomas / HELLER, Andreas (2010) (Hrsg.): „Ethik organisieren: Handbuch der Organisationsethik“, Freiburg im Breisgau, S. 207-227.

BRUNE, Jens P. (2011): „Dilemma“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 331-337.

BRUNKHORST, Hauke (2010): „Jürgen Habermas - Die rächende Gewalt der kommunikativen Vernunft“, in: FLEISCHER, Margot / HENNIGFELD, Jochem / JANSOHN, Heinz (2010) (Hrsg.): „Große Philosophen“, Sonderausgabe in 6 Bänden, Bd. 6, Darmstadt, S. 145-162.

BÜSCHER, Martin (2011): „Integrative Wirtschaftsethik“, in: AßLÄNDER, Michael S. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart, S. 100-107.

BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2011) (Hrsg.): „Pressemitteilung Nr. 30 vom 31.05.2011“, online im Internet unter: http://www.arbeitsagentur.de/nn_27030/zentraler-Content/Pressemeldungen/2011/Presse-11-030.html, zuletzt abgerufen am 02.06.2011, 12:15 Uhr.

BUNDESREGIERUNG DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND (2011) (Hrsg.): „Erklärung der Bundesregierung zum Jahreswirtschaftsbericht 2011“, online im Internet unter: <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Bulletin/2011/01/05-1-bmwi-regerkl-bt.html>, zuletzt geprüft am 02.06.2011, 12:30 Uhr.

BUNDESREGIERUNG DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND (2012) (Hrsg.): „Nationale Nachhaltigkeitsstrategie - Fortschrittsbericht 2012“, online im Internet unter: http://www.bundesregierung.de/Content/DE/_Anlagen/Nachhaltigkeit-wiederhergestellt/2012-05-21-fortschrittsbericht-2012-barrierefrei.pdf, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:07 Uhr.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN e.V. (2009) (Hrsg.): „Wirtschaftspolitik nach der Finanz- und Wirtschaftskrise“, online im Internet unter: <https://www.bankenverband.de/publikationen/reihen/shopitem/a67624e03eb17b2543cef1dc278f34e0>, zuletzt abgerufen am 24.07.2012, 10:46 Uhr.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN e.V. (2010) (Hrsg.): „Führung - Verantwortung - Vertrauen - Ergebnisse repräsentativer Meinungsumfragen durch das Mannheimer Institut für praxisorientierte Sozialforschung (IPOS)“ (im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken e.V.), online im Internet unter: <https://bankenverband.de/publikationen/ods/fuehrung-verantwortung-vertrauen>, zuletzt abgerufen am 08.06.2012, 10:19 Uhr.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN e.V. (2010a) (Hrsg.): „Banken 2010 - Fakten, Meinungen, Perspektiven“, online im Internet unter: <https://www.bankenverband.de/publikationen/bankenverband/shopitem/bc1ea974d5636b5d612da9312bbc9db7>, zuletzt abgerufen am 22.07.2012, 12:43 Uhr.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN e.V. (2012): „Statut des Einlagensicherungsfonds“, online im Internet unter: <http://www.bankenverband.de/publikationen/ods/statut-des-einlagensicherungsfonds/?searchterm=einlagensicherungsfonds>, zuletzt abgerufen am 27.11.2012, 10:58 Uhr.

BURGHOF, Hans-Peter / HENKE, Sabine et al. (2000) (Hrsg.): „Kreditderivate: Handbuch für Bank- und Anlagepraxis“, Stuttgart.

CLEVER, Peter / RAMB, Christina (2010): „Freiheit ohne Verantwortung verkommt. Die Finanz- und Wirtschaftskrise - Folgen für unternehmerisches Handeln und die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 53-63.

COASE, Ronald H. (1937): „The nature of the firm“, in: Economica, Vol. 4, Heft 16, S. 386-405.

COBBERS, Christian (2005): „Die Globalisierung der Finanzmärkte als wirtschaftsethische Herausforderung - Das Beispiel der Asienkrise“, zugl. Diss. (Univ. St. Gallen), Düsseldorf.

DAHRENDORF, Ralf (2009): „Nach der Krise: Zurück zur protestantischen Ethik? Sechs Anmerkungen“, in: Merkur - Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken, Nr. 720, S. 373-381.

DAHRENDORF, Ralf (2009a): „Die verlorene Ehre des Kaufmanns“, online im Internet unter: <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/dahrendorf-essay-die-verlorene-ehre-des-kaufmanns/1555814.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:11 Uhr.

DASGUPTA, Partha (2000): „Trust as a Commodity“, in: GAMBETTA, Diego (2000) (Hrsg.): „Trust: Making and Breaking Cooperation Relations“, Universität Oxford, Oxford, S. 49-72.

DEMELE, Uwe (2010): „Kritische Finanzethik“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/2, S. 139-159.

DEUTSCHE BANK RESEARCH (2010) (Hrsg.): „Research Briefing“ vom 1.7.2010, Frankfurt am Main.

DEUTSCHE BANK RESEARCH (2010a) (Hrsg.): „Aktuelle Themen Nr. 480“ vom 30.4.2010, Frankfurt am Main.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2011) (Hrsg.): „Anlegerverhalten in Theorie und Praxis“, Monatsbericht Januar, online im Internet unter: http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2011/2011_01_monatsbericht.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:41 Uhr.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG e.V. (2011) (Hrsg.): „Wochenbericht“, Nr. 1-2/2011 vom 4.1.2011, Berlin.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG e.V. (2012) (Hrsg.): „Politikberatung kompakt“, Nr. 66, Berlin.

DIBELIUS, Alexander (2008): „Banking: Fakten, Hintergründe, Perspektiven“, in: Die Bank, Heft 09/2008, S. 30-34.

DIEFENBACHER, Hans (2001): „Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit - Zum Verhältnis von Ethik und Ökonomie“, Darmstadt.

DIERKES, Meinolf / ZIMMERMANN, Klaus (1991) (Hrsg.): „Ethik und Geschäft - Dimensionen und Grenzen unternehmerischer Verantwortung“, Frankfurt am Main.

DIETZFELBINGER, Daniel (2008): „Praxisleitfaden Unternehmensethik - Kennzahlen, Instrumente, Handlungsempfehlungen“, Wiesbaden.

DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart.

EEKHOFF, Johann / ROTH, Steffen J. (2005): „Kapitalismuskritik: Verheißung einer besseren Wirtschaftsordnung?“, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 6, S. 347-351.

EMUNDS, Bernhard (1994): „Der Beitrag der Diskurstheorie der Moral zur wirtschaftsethischen Diskussion“, in: OSWALD VON NELL-BREUNING INSTITUT (1994) (Hrsg.): „Frankfurter Arbeitspapiere zur gesellschaftsethischen und sozialwissenschaftlichen Forschung (FAGsF)“, Nr. 11 (August), Frankfurt am Main, S. 2-60.

EMUNDS, Bernhard (2000): „Regulierung internationaler Finanzmärkte - eine wirtschaftsethische Reflexion“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 41, S. 197-201.

EMUNDS, Bernhard (2009): „Die Krise der globalen Finanzwirtschaft. Eine Analyse und sozialetische Einschätzung“, in: Ethik und Gesellschaft (Elektronische Ressource, online im Internet unter: <http://www.ethik-und-gesellschaft.de>), Ökumenische Zeitschrift für Sozialethik, Nr. 2/2009, S. 1-28.

EMUNDS, Bernhard (2010): „Renditedruck der Finanzmärkte - schwere Zeiten für die Unternehmensethik“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/2, S. 97-121.

EMUNDS, Bernhard (2010a): „Das Ende der aufgeblähten Finanzwirtschaft. Sozialetische Überlegungen zur politischen Neuordnung der Finanzmärkte“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 189-223.

ENDERLE, Georges (1988): „Wirtschaftsethik im Werden - Ansätze und Problembereich der Wirtschaftsethik“, Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart, Stuttgart.

ENDERLE, Georges (1992): „Zur Grundlegung einer Unternehmensethik: das Unternehmen als moralischer Akteur“, in: HOMANN, Karl (1992a) (Hrsg.): „Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik“, Schriften des Vereins für Socialpolitik (SVS), Bd. 211, Berlin, S. 143-158.

ENDERLE, Georges / HOMANN, Karl et al. (1993) (Hrsg.): „Lexikon der Wirtschaftsethik“, Freiburg im Breisgau.

ENSTE, Dominik H. (2008): „Zwischen Gier und Moral - Eine Kritik an der Kritik der Marktwirtschaft“, in: ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2008) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 6/2008“, München, S. 2-16.

ERGENZINGER, Rudolf / KRULIS-RANDA, Jan S. (2004): „Anforderungen an das Management unter dem Aspekt von Competitiveness und Ethics in der Gegenwart“, in: BERNDT, Ralph (2004) (Hrsg.): „Competitiveness und Ethik“, Berlin, S. 3-16.

ERNST, Wilhelm (1992): „Gerechtigkeit in Gesellschaft, Wirtschaft und Politik“, Studien zur theologischen Ethik, Nr. 46, Freiburg im Breisgau.

EUROPÄISCHE ZENTRALBANK (2013) (Hrsg.): „Monatsbericht November 2013“, online im Internet unter: http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Veroeffentlichungen/EZB_Monatsberichte/ezb_monatsberichte.html, zuletzt abgerufen am 16.11.2013, 13:12 Uhr.

EVANGELISCHE KIRCHE DEUTSCHLANDS (2009) (Hrsg.): „Wie ein Riss in einer hohen Mauer - Wort des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland zur globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise“, EKD-Text Nr. 100, Hannover.

EVANGELISCH-LUTHERISCHE KIRCHE OLDENBURG (2008) (Hrsg.): „Information über Anlagenverluste“, Pressemitteilung vom 26.9.2008, online im Internet unter: <http://www.kirche-oldenburg.de/nc/aktuell/pressemitteilungen/artikel/information-ueber-anlagenverluste.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:12 Uhr.

FALK, Armin (2001): „Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?“, in: UNIVERSITÄT ZÜRICH (2001) (Hrsg.): „Working Paper Nr. 79“, Zürich, S. 1-27.

FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORPORATION (2011) (Hrsg.): „Failed Bank List“, online im Internet unter: <http://www.fdic.gov/bank/individual/failed/banklist.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:33 Uhr.

FENNER, Dagmar (2010): „Einführung in die Angewandte Ethik“, Tübingen.

FETZER, Joachim (2008): „Ist man hinterher immer klüger? - Auf der Suche nach sozialetischen Lehren aus der Finanzmarktkrise“, in: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG e.V. (2008) (Hrsg.): „Lehren aus der Finanzmarktkrise - Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft“, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialetische Perspektiven, St. Augustin, S. 31-36.

FIGGE, Frank (2004): „Stakeholder und Shareholder Value - Wertbeitragsanalyse mit Hilfe der Stakeholder Value Matrix“, in: RUH, Hans / LEISINGER, Klaus M. (2004) (Hrsg.): „Ethik im Management. Ethik und Erfolg verbünden sich“, Zürich, S. 255-267.

FINANCIAL CRISIS INQUIRY COMMISSION (2011) (Hrsg.): „Der FCIC-Report - Das Wichtigste aus dem offiziellen Untersuchungsbericht der US-Untersuchungskommission zur weltweiten Finanzkrise“, gekürzte und übersetzte Fassung, München.

FINANCIAL TIMES (2010) (Hrsg.): „FT Global 500“, online im Internet unter: <http://media.ft.com/cms/66ce3362-68b9-11df-96f1-00144feab49a.pdf>, zuletzt abgerufen am 01.06.2011, 14:37 Uhr.

FISCHER, Johannes (2002): „Was ist eine Handlung?“, online im Internet unter: <http://www.ethik.uzh.ch/ise/ma2/ex-ma/johannesfischer/publikationen-1/201003Handlung.pdf>, zuletzt abgerufen am 27.05.2012, 19:43 Uhr.

FISCHER, Johannes (2011): „Die religiöse Dimension der Moral als Thema der Ethik“, Abschiedsvorlesung an der Universität Zürich am 22.12.2011, online im Internet unter: http://www.ethik.uzh.ch/ise/ma2/ex-ma/johannesfischer/publikationen-1/AbschiedsvorlesungFischer_20111222.pdf, zuletzt abgerufen am 22.07.2012, 12:01 Uhr.

FISCHER, Johannes / GROTEFELD, Stefan / SCHABER, Peter (2004) (Hrsg.): „Moralischer Realismus - Theologische Beiträge zu einer philosophischen Debatte“, Stuttgart.

FISCHER, Johannes / GRUDEN, Stefan et al. (2008) (Hrsg.): „Grundkurs Ethik - Grundbegriffe philosophischer und theologischer Ethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart.

FISCHER, Peter (2003): „Moralität und Sinn - Zur Systematik von Klugheit, Moral und symbolischer Erfahrung im Werk Kants“, München.

FISCHER, Peter (2006): „Politische Ethik - Eine Einführung“, München.

FLEISCHER, Margot / HENNIGFELD, Jochem / JANSOHN, Heinz (2010) (Hrsg.): „Große Philosophen“, Sonderausgabe in 6 Bänden, Bd. 6, Darmstadt.

FOCUS MONEY (2012): „Ackermann verabschiedet sich mit Gehaltsplus“, online im Internet unter: http://www.focus.de/finanzen/news/unternehmen/dax-gehaelter-deutsche-bank-zahlt-ackermann-ueber-neun-millionen_aid_725940.html, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:31 Uhr.

FRANCKE, Hans-Hermann (2008): „Die Immobilienkrise in den USA - Ursachen und Konsequenzen für das globale Finanzsystem“, in: Kredit und Kapital, Heft 1/2008, S. 1-8.

FRANZ, Stephan (2004): „Grundlagen des ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus“, in: UNIVERSITÄT POTSDAM (2004) (Hrsg.): „Working Paper 2004-02“, Potsdam, S. 2-16.

FRIED, Johannes (2008): „Zins als Wucher - Zu den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen der Predigt gegen den Wucherzins“, in: GOFF, Jacques le (2008): „Wucherzins und Höllenqualen - Ökonomie und Religion im Mittelalter“, 2. völlig überarb. und um eine Einführung erw. Aufl., Stuttgart, S. 134-174.

FRIESEN, Hans / WOLF, Markus (2014) (Hrsg.): „Ökonomische Moral oder moralische Ökonomie? Positionen zu den Grundlagen der Wirtschaftsethik“, Freiburg/München.

FRISKE, Cindy (2005): „Theoretische, normative und praktische Aspekte der Unternehmensethik“, in: HUMMEL, Thomas R. (2005) (Hrsg.): „Einführung in die Unternehmensethik: Erste theoretische, normative und praktische Aspekte - Lehrbuch für Studium und Praxis“, Schriften zum Internationalen Management, Bd. 12, München, S. 3-159.

FUCHS, Michael (2005): „Nationale Ethikräte - Hintergründe, Funktionen und Arbeitsweisen im Vergleich“, Berlin.

FUNK, Lothar (2008): „Erklärungsansätze zur Finanzmarktkrise: Nicht nur der Staat hat versagt“, in: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG e.V. (2008) (Hrsg.): „Lehren aus der Finanzmarktkrise - Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft“, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialetische Perspektiven, St. Augustin/Berlin, S. 17-19.

FURGER, Franz (1996): „Sozialethik - warum eigentlich?“, in: DERS. / LIENKAMP, Andreas / DAHM, Karl-W. (1996) (Hrsg.): „Einführung in die Sozialethik“, Münster, S. 11-27.

FURGER, Franz / LIENKAMP, Andreas / DAHM, Karl-W. (1996) (Hrsg.): „Einführung in die Sozialethik“, Münster.

GABRIEL, Karl (2008): „Wirtschaftsethik und Dritter Sektor“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 9/3, S. 315-330.

GABRIEL, Klaus / SCHLAGNITWEIT, Markus (2009): „Das gute Geld - Ethisches Investment - Hintergründe und Möglichkeiten“, Innsbruck/Wien.

GAMBETTA, Diego (2000) (Hrsg.): „Trust: Making and Breaking Cooperation Relations“, Universität Oxford, Oxford.

GARMER, Michael (2003): „Moral macht erfolgreich - Ethische Unternehmensführung als Antwort auf die Krise“, Berlin.

GELBERT, Adel / DÖRNER, Jan P. (2010): „Studie: Welches Vertrauen genießen Finanzdienstleister ein Jahr nach Lehman?“, online im Internet unter: http://www.batten-company.com/uploads/media/Spotlight-01-2010_Finanzdienstleistungen.pdf, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:15 Uhr.

GEORGE, Richard T. de **(1991)**: „The Status of Business Ethics: Past and Future“, in: STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert (1991) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart, S. 491-508.

GERKE, Wolfgang **(2005)**: „Kapitalmärkte und Ethik - Ein Widerspruch“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 6/1, S. 22-30.

GERLACH, Jochen **(2009)**: „Das Zuordnungsverhältnis von Ethik und Ökonomik als Grundproblem der Wirtschaftsethik“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.2, Berlin, S. 834-871.

GÖBEL, Elisabeth **(2013)**: „Unternehmensethik - Grundlagen und praktische Umsetzung“, 3. überarb. und aktual. Aufl., Konstanz.

GOERGEN, Klaus **(2010)**: „Zugänge zur Ethik - Allgemeine und angewandte Ethik im Überblick“, Berlin.

GOFF, Jacques le **(2008)**: „Wucherzins und Höllenqualen - Ökonomie und Religion im Mittelalter“, 2. völlig überarb. und um eine Einführung erw. Aufl., Stuttgart.

GOLDSCHMIDT, Nils / **NUTZINGER**, Hans G. **(2009)** (Hrsg.): „Vom homo oeconomicus zum homo culturalis - Handlung und Verhalten in der Ökonomie“, Berlin.

GOLLWITZER, Mario / **FETCHENHAUER**, Detlef / **BAUMERT**, Anna et al. **(2009)**: „Soziale Gerechtigkeit“, in: GOLDSCHMIDT, Nils / NUTZINGER, Hans G. (2009) (Hrsg.): „Vom homo oeconomicus zum homo culturalis - Handlung und Verhalten in der Ökonomie“, Berlin, S. 175-195.

GOODPASTER, Kenneth E. / **MATTHEWS**, John B. **(2000)**: „Können Unternehmen ein Gewissen haben?“, in: HARVARD COLLEGE (2000) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, Hamburg, S. 9-18.

GOTTSCHALCK, Arne **(2010)**: „Der Tod des Homo oeconomicus“, online im Internet unter: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/0,2828,670678-2,00.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:57 Uhr.

GRAF, Friedrich W. **(2009)**: „Die geschichtliche Rolle von Religion im Modernisierungsprozess der Wirtschaft“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.2, Berlin, S. 567-596.

GREIVE, Martin (2012): „Hedgefonds-Manager verdienen trotz Krise Milliarden“, online im Internet unter: <http://www.welt.de/finanzen/article13898401/Hedgefonds-Manager-verdienen-trotz-Krise-Milliarden.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:27 Uhr.

GRÖBL-STEINBACH, Evelyn (2003): „Das normative Fundament der Wirtschaftsethik“, in: BREUER, Markus / BRINK, Alexander / SCHUMANN, Olaf J. (2003) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 32, Bern, S. 167-190.

GÜNTER, Andrea (2009): „Haben und mehr Wollen - Eine ethische Begründung von Wachstum“, in: Ethik und Gesellschaft (Elektronische Ressource, online im Internet unter: <http://www.ethik-und-gesellschaft.de>), Ökumenische Zeitschrift für Sozialethik, Nr. 2/2009, S. 1-27.

GÜTH, Werner / KLIEMT, Hartmut / NAPEL, Stefan (2002): „Wie Du mir, so ich Dir! Ökonomische Theorie und Experiment am Beispiel der Reziprozität“, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Papers on Strategic Interaction, Nr. 19-2002, Jena.

HAAS, Bruno (2009): „Moralbegründung und Gemeinschaft - Wie philosophische Argumente Menschen verändern können“, Würzburg.

HABISCH, André (2010): „Selbstheilungskräfte des Marktes? Ökonomische Theorien des Marktversagens und ihre Relevanz für die Bewältigung der Krise“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 97-118.

HAGEL, Joachim (2005): „Die Funktionsweise monetärer Märkte in ethischer Perspektive“, in: AICHHORN, Ulrike (2005) (Hrsg.): „Geld- und Kreditwesen im Spiegel der Wissenschaft“, Wien, S. 53-93.

HANKE, Marcus (2005): „Zinsverbot und islamische Bank. Von Datteln und Kreditkarten“, in: AICHHORN, Ulrike (2005) (Hrsg.): „Geld- und Kreditwesen im Spiegel der Wissenschaft“, Wien, S. 157-175.

HARVARD COLLEGE (2000) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, Hamburg.

HAUSMANNINGER, Thomas (2006): „Sozialethik“, in: WILS, Jean-P. / HÜBENTHAL, Christoph (2006) (Hrsg.): „Lexikon der Ethik“, Paderborn, S. 341-348.

HEFENDEHL, Roland (2006): „Corporate Governance und Business Ethics: Scheinberuhigung oder Alternativen bei der Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität?“, in: Juristen-Zeitung (JZ), Heft 3, S. 119-125.

HEIDBRINK, Horst (1991): „Stufen der Moral - Zur Gültigkeit der kognitiven Entwicklungstheorie Lawrence Kohlbergs“, München.

HEIDBRINK, Ludger (2007): „Marktwirtschaft und Moral - Das Verantwortungsprinzip als Reflexionskategorie ökonomischer Prozesse“, in: KULTURWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT ESSEN (2007) (Hrsg.): „Working Paper Nr. 1/2007“, Essen, S. 3-14.

HELD, Martin / KUBON-GILKE, Gisela / STURN, Richard (2003) (Hrsg.): „Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik: Experimente in der Ökonomik“, Jahrbuch 2, Marburg.

HENGSBACH, Friedhelm (2005): „Moral an die Börse?“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 6/1, S. 9-21.

HENGSBACH, Friedhelm (2005a): „Die anderen im Blick - Christliche Gesellschaftsethik in den Zeiten der Globalisierung“, 2. unveränd. Aufl., Darmstadt.

HENGSTENBERG, Hans-Eduard (1989): „Grundlegung der Ethik“, 2. vollst. neu bearb. Aufl., Würzburg.

HEPFER, Karl (2008): „Philosophische Ethik - Eine Einführung“, Göttingen.

HERMS, Eilert (1989): „Die ökologische Krise und das Grundproblem der europäischen Postmoderne - Überlegungen aus der Sicht der evangelischen Sozialethik“, in: SEIFERT, Eberhard K. / PFRIEM, Reinhard (1989) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik und ökologische Wirtschaftsforschung“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 3, Bern, S. 215-235.

HERMS, Eilert (1991): „Der religiöse Sinn der Moral - Unzeitgemäße Betrachtungen zu den Grundlagen einer Ethik der Unternehmensführung“, in: STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert (1991) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart, S. 69-102.

HERMS, Eilert / HABICHT-ERENLER, Susanne (1987) (Hrsg.): „Theologische Aspekte der Wirtschaftsethik“, Bd. III, Evangelische Akademie der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannover, Loccum.

HEROLD, Norbert (2012): „Einführung in die Wirtschaftsethik“, Darmstadt.

HERZOG, Bodo (2008): „Die Finanzmarktkrise - Ursachen, Lehren und Lösungsansätze“, in: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG e.V. (2008) (Hrsg.): „Lehren aus der Finanzmarktkrise - Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft“, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialetische Perspektiven, St. Augustin/Berlin, S. 9-15.

HESSE, Heidrun (2011): „Handlung“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 396-400.

HESSE, Helmut / ISSING, Otmar (1994) (Hrsg.): „Geld und Moral“, München.

HOCHHEUSER, Kurt (2005): „Überflüssig, aber auch nicht schädlich“, in: ALBACH, Horst (2005a) (Hrsg.): „Unternehmensethik und Unternehmenspraxis“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Special Issue 5/2005, S. 97-99.

HÖFFE, Otfried (2008): „Lexikon der Ethik“, 7. neu bearb. und erw. Aufl., München.

HÖFFE, Otfried (2010): „Gerechtigkeit - Eine Philosophische Einführung“, 4. durchges. Aufl., München.

HÖHN, Hans-J. (2009): „Konzeptionelle wirtschaftsethische Implikationen in den Soziallehren der Kirchen“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.2, Berlin, S. 740-758.

HOLDEREGGER, Adrian (1992): „Verantwortung“, in: WILS, Jean-P. / MIETH, Dietmar (1992) (Hrsg.): „Grundbegriffe der christlichen Ethik“, Paderborn, S. 199-208.

HOMANN, Karl (1992): „Gerechtigkeit und Wirtschaftsordnung“, in: ERNST, Wilhelm (1992): „Gerechtigkeit in Gesellschaft, Wirtschaft und Politik“, Studien zur theologischen Ethik, Nr. 46, Freiburg im Breisgau, S. 115-133.

HOMANN, Karl (1992a) (Hrsg.): „Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik“, Schriften des Vereins für Socialpolitik (SVS), Bd. 211, Berlin.

HOMANN, Karl (1992b): „Einleitung: Ethik und Ökonomik“, in: DERS. (1992a) (Hrsg.): „Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik“, Schriften des Vereins für Socialpolitik (SVS), Bd. 211, Berlin, S. 7-12.

HOMANN, Karl (1997): „Individualisierung: Verfall der Moral? - Zum ökonomischen Fundament aller Moral“, in: Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ), Bd. 21/97 vom 16.05.1997, S. 13-21.

HOMANN, Karl (1997a): „Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik“, in: AUFDERHEIDE, Detlef / DABROWSKI, Martin (1997) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik und Moralökonomik - Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik“, Berlin, S. 11-42.

HOMANN, Karl (2002): „Ethik und Ökonomik: Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik“, in LÜTGE, Christoph (2002) (Hrsg.): „Vorteile und Anreize“, Tübingen, S. 45-66.

HOMANN, Karl (2004): „Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen“, in WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2004) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2004-6“, Lutherstadt Wittenberg, S. 1-12.

HOMANN, Karl (2006): „Ethik und Marktwirtschaft tatsächlich Gegensätze?“, in: Die Bank, Heft 02/2006, S. 60-63.

HOMANN, Karl (2006a): „Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus?“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2006) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2006-3“, Lutherstadt Wittenberg, S. 3-21.

HOMANN, Karl (2007): „Moral oder ökonomisches Gesetz?“, in UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2007-7“, Halle/Saale, S. 1-17.

HOMANN, Karl (2007a): „Moral und ökonomisches Gesetz“, in: STREECK, Wolfgang / BECKERT, Jens (2007) (Hrsg.): „Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns“, Forschungsbericht des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG), Köln, Working Paper Nr. 07/6, S. 23-36.

HOMANN, Karl (2007b): „Ethik in der Marktwirtschaft“, in: ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 3/2007“, München, S. 5-58.

HOMANN, Karl (2008): „Das ethische Programm der Marktwirtschaft“, in: WALDKIRCH, Rüdiger (2008) (Hrsg.): „Die Moral der Wirtschaft - Gesellschaftliche Verantwortung und Mittelstand“, Berlin, S. 9-24.

HOMANN, Karl (2008a): „Was bringt die Wirtschaftsethik für die Ethik?“, Abschiedsvorlesung an der Ludwig-Maximilians-Universität München am 17.7.2008, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2008) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2008-4“, Lutherstadt Wittenberg, S. 2-14.

HOMANN, Karl (2009): „Die Legitimation von Institutionen“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 2, Berlin, S. 50-95.

HOMANN, Karl (2012): „Theoriestrategien der Wirtschaftsethik“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2012a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2012-4“, Lutherstadt Wittenberg, S. 3-17.

HOMANN, Karl (2014): „Sollen und Können - Grenzen und Bedingungen der Individualmoral“, Wien.

HOMANN, Karl (2014a): „Theorien von Markt, Mensch und Moral oder: wie denken wir über Ethik und Ökonomie?“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2014) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2014-2“, Lutherstadt Wittenberg, S. 3-15.

HOMANN, Karl (2014b): „Die moralische Qualität der Marktwirtschaft - Vortrag auf dem HHL Forum 2014 am 20. November 2014 in Leipzig“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2014a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2014-4“, Lutherstadt Wittenberg, S. 3-7.

HOMANN, Karl / BLOME-DREES, Franz (1992): „Wirtschafts- und Unternehmensethik“, Göttingen.

HOMANN, Karl / ENSTE, Dominik H. / KOPPEL, Oliver (2009): „Ökonomik und Theologie - Der Einfluss christlicher Gebote auf Wirtschaft und Gesellschaft“, in: ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 8/2009“, München, S. 6-83.

HOMANN, Karl / PIES, Ingo (2009): „Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral“, in: PIES, Ingo (2009c): Moral als Heuristik - Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik“, Berlin, S. 48-71.

HOMANN, Karl / SUCHANEK, Andreas (1987): „Wirtschaftsethik - Angewandte Ethik oder Beitrag zur Grundlagendiskussion?“, in: BIERVERT, Bernd / HELD, Martin (1987) (Hrsg.): „Ökonomische Theorie und Ethik“, Frankfurt am Main, S. 101-121.

HOMANN, Karl / SUCHANEK, Andreas (2005): „Ökonomik - Eine Einführung“, 2. überarb. Aufl., Tübingen.

HORN, Karen I. (1996): „Moral und Wirtschaft - Zur Synthese von Ethik und Ökonomik in der modernen Wirtschaftsethik und zur Moral in der Wirtschaftstheorie und im Ordnungskonzept der Sozialen Marktwirtschaft“, Tübingen.

HORST, Christoph auf der **(2010)** (Hrsg.): „Kultur der Verantwortung - Verantwortung der Kultur“, Düsseldorf.

HRUBI, Franz R. **(2001)**: „Ist Philosophie heute überhaupt noch ökonomisch vertretbar?“, in: KOSLOWSKI, Peter (2001) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Wo ist die Philosophie?“, Heidelberg, S. 77-99.

HUBER, Wolfgang **(2006)**: „Gerechtigkeit und Recht - Grundlinien christlicher Rechtsethik“, 3. überarb. Aufl., Gütersloh.

HÜBNER, Jörg **(2010)**: „Kapitalmarktinformationen: Ihre dienende Rolle für eine nachhaltige Entwicklung. Eine Analyse der Aufgaben des Finanzmarkts in ethischer Perspektive“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU) , Heft 2/2010, S. 160-173.

HÜBSCHER, Marc C. **(2010)**: „Ambivalente Spuren der Moral in Organisationen“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/2, S. 202-205.

HUMMEL, Detlev **(2009)**: „Personalentwicklung in der Finanzkrise“, in: bank und markt, Heft 8 (August), S. 41-43.

HUMMEL, Thomas R. **(2005)** (Hrsg.): „Einführung in die Unternehmensethik: Erste theoretische, normative und praktische Aspekte - Lehrbuch für Studium und Praxis“, Schriften zum Internationalen Management, Bd. 12, München.

IMBUSCH, Peter / **RUCHT**, Dieter **(2007)** (Hrsg.): „Profit oder Gemeinwohl? - Fallstudien zur gesellschaftlichen Verantwortung von Wirtschaftseliten“, Wiesbaden.

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN e.V. **(2009)**: „Arbeitsweise der Bankenaufsicht vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise“, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Köln.

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE **(2009)** (Hrsg.): „Wirtschaft im Wandel“, Themenheft „Weltfinanzkrise“ vom 31.3.2009, Halle/Saale.

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSPOLITIK AN DER UNIVERSITÄT ZU KÖLN **(2011)** (Hrsg.): „Zeitschrift für Wirtschaftspolitik“, Köln.

INTERNAL REVENUE SERVICE **(2012)** (Hrsg.): „Whistleblower - Informant Award“, Washington, D.C. (USA), online im Internet unter: <http://www.irs.gov/uac/Whistleblower-Informant-Award>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:39 Uhr.

IRRGANG, Bernhard (1998): „Praktische Ethik aus hermeneutischer Perspektive“, Paderborn.

JACOB, Adolf-F. (1990): „Bankenmacht und Ethik“, Stuttgart.

JÄGER, Alfred (1990): „Wirtschaftsethik als ökonomisches und christliches Postulat“, in: ULRICH, Peter (1990) (Hrsg.): „Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik - Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 4, Bern, S. 39-51.

JUDT, Ewald / KLAUSEGGER, Claudia (2006): „Business-Ethics“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 38.

KAISER, Thomas (2010): „Reputationsrisikomanagement in Banken“, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK), Heft 3/2010, S. 127-130.

KARMASIN, Matthias (1996): „Ethik als Gewinn: Zur ethischen Rekonstruktion der Ökonomie. Konzepte und Perspektiven von Wirtschaftsethik, Unternehmensethik, Führungsethik“, Wien.

KAUFER, Erich (2009): „Mittelalterliche und frühneuzeitliche Theorienbildung“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.2, Berlin, S. 358-375.

KERN, Peter (1990): „Ethik und Wirtschaft - Leben im epochalen Umbruch: Vom berechnenden zum besinnenden Denken?“, 3. unveränd. Aufl., Frankfurt am Main.

KERSTING, Wolfgang (2008) (Hrsg.): „Moral und Kapital - Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik“, Paderborn.

KERSTING, Wolfgang (2010): „John Rawls - Verteilungsgerechtigkeit und politischer Liberalismus“, in: FLEISCHER, Margot / HENNIGFELD, Jochem / JANSOHN, Heinz (2010) (Hrsg.): „Große Philosophen“, Sonderausgabe in 6 Bänden, Bd. 6, Darmstadt, S. 89-106.

KERSTING, Wolfgang (2010a): „Die Bedeutung der Gerechtigkeit“, in: ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2010) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 9/2010“, München, S. 6-50.

KETTERN, Bernd (2001): „Zur Ethik von Banken und Börsen“, in: Die Neue Ordnung, Nr. 1/2001 (Februar), S. 16-27.

KETTNER, Matthias (2011): „Moral“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 426-430.

KLAUER, Bernd (1999): „Was ist Nachhaltigkeit und wie kann man eine nachhaltige Entwicklung erreichen?“, in: Zeitschrift für angewandte Umweltforschung (ZAU), Heft Nr. 1, S. 86-97.

KLEMME, Heiner F. / KÜHN, Manfred / SCHÖNECKER, Dieter (2006) (Hrsg.): „Moralische Motivation - Kant und die Alternativen“, Hamburg.

KLUGE, Friedrich / SEEBOLD, Elmar (1995): „Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache“, 23. erw. Aufl., Berlin.

KLUXEN, Wolfgang (2009): „Ethische Rationalität im Kontext neuzeitlicher Vernunft- und Freiheitsgeschichte“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.1, Berlin, S. 152-198.

KNOEPFFLER, Nikolaus (2010): „Angewandte Ethik - Ein systematischer Leitfaden“, Köln.

KNOEPFFLER, Nikolaus / ALBRECHT, Reyk (2009): „Entwurf einer Führungsethik - ein Weg zu einem nachhaltigen unternehmerischen Wirken“, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), Heft 5/2009, S. 465-478.

KNOPF, Julia / Brink, Alexander (2011): „Moralentwicklung und moralische Orientierung“, in: AßLÄNDER, Michael S. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart, S. 20-25.

KOCH, Rosemarie / STADTMANN, Georg (2011): „Das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung“, in: INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSPOLITIK AN DER UNIVERSITÄT ZU KÖLN (2011) (Hrsg.): „Zeitschrift für Wirtschaftspolitik“, Heft 2/2011, S. 212-239.

KÖHLER, Horst (2008): „Finanzmärkte im Dienst der Menschheit“, Rede anlässlich der Eröffnung des European Banking Congress (EBC) am 21.11.2008 in Frankfurt am Main, online im Internet unter: <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Bulletin/2008/11/125-2-bpr-banking.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:28 Uhr.

KÖHLER, Matthias (2010): „Social Banking ist kein Strohfeuer“, in: bank und markt, Heft 10 (Oktober), S. 42-44.

KÖHLER, Wolfgang (2008): „Wall-Street-Panik: Banken außer Kontrolle - Wie Kredithaie die Weltkonjunktur ins Wanken bringen“, Murnau am Staffelsee.

KÖßLER, Henning (2009): „Moral und Ethik - Die Moralphilosophie eines ungläubigen Christen“, Hildesheim.

KOFNER, Stefan (2009): „Die Hypotheken- und Finanzmarktkrise“, Frankfurt am Main.

KOHLBERG, Lawrence / ALTHOF, Wolfgang / OSER, Fritz (1995): „Die Psychologie der Moralentwicklung“, Frankfurt am Main.

KOLAND, Reinhard (1988): „Ethik am Prüfstand - Eine empirische Grundlegung von Recht, Moral und Gerechtigkeit und eine Kritik politischer Ästhetik“, Wien.

KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG e.V. (2008) (Hrsg.): „Lehren aus der Finanzmarktkrise - Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft“, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialetische Perspektiven, St. Augustin/Berlin.

KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Ausgabe in 6 Bänden, Berlin.

KORFF, Wilhelm (2009a): „Individueethik, Sozialethik und Umweltethik in ihrer Differenz und Interdependenz: Geschichtliche und systematische Einordnung“, in: DERS. et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.1, Berlin, S. 207-212.

KORNDÖRFFER, Sven H. (2010): „Wie Banken nach der Finanzmarktkrise kommunizieren sollten“, in: bank und markt, Heft 4 (April), S. 25-26.

KOSLOWSKI, Peter (1988): „Prinzipien der Ethischen Ökonomie - Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik“, Tübingen.

KOSLOWSKI, Peter (1992) (Hrsg.): „Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie“, Berlin.

KOSLOWSKI, Peter (1997): „Ethik der Banken und der Börse - Finanzinstitutionen, Finanzmärkte, Insider-Handel“, Tübingen.

KOSLOWSKI, Peter (2001) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Wo ist die Philosophie?“, Heidelberg.

KOSLOWSKI, Peter (2009): „Ethik der Banken - Folgerungen aus der Finanzkrise“, Paderborn.

KRAMER, Rolf (2002): „Das Unternehmen zwischen Globalisierung und Nachhaltigkeit - Sozialethische Überlegungen“, Berlin.

KREIKEBAUM, Hartmut (1996): „Grundlagen der Unternehmensethik“, Stuttgart.

KREIKEBAUM, Hartmut / BEHNAM, Michael / GILBERT, Dirk U. (2001): „Management ethischer Konflikte in international tätigen Unternehmen“, Wiesbaden.

KREUZHOF, Rainer (2001): „Marktwirtschaft und Christentum - Widerspruch oder Notwendigkeit?“, in: Die Neue Ordnung, Nr. 6/2001 (Dezember), S. 404-413.

KROBATH, Thomas / HELLER, Andreas (2010) (Hrsg.): „Ethik organisieren - Handbuch der Organisationsethik“, Freiburg im Breisgau.

KRÜSSELBERG, Hans-Günter (1987): „Ethik und Wirtschaftsordnung. Eine Problemskizze unter besonderer Berücksichtigung der Denkansätze von Walter Eucken und Alfred Müller-Armack“, in: HERMS, Eilert / HABICHT-ERENLER, Susanne (1987) (Hrsg.): „Theologische Aspekte der Wirtschaftsethik“, Bd. III, Loccum, S. 23-66.

KÜNG, Hans (2010): „Anständig wirtschaften - Warum Ökonomie Moral braucht“, München.

KÜPPER, Hans-U. (2005): „Analytische Unternehmensethik als betriebswirtschaftliches Konzept zur Behandlung von Wertkonflikten in Unternehmen“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Heft 9, S. 833-857.

KÜPPER, Hans-U. (2009): „Entscheidung und Verantwortung im institutionellen Rahmen“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Berlin, Bd. 3, S. 39-67.

KÜPPER, Hans-U. / PICOT, Arnold (2009): „Gegenstand der Unternehmensethik“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 3, Berlin, S. 132-148.

KULTURWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT ESSEN (2007) (Hrsg.): „Working Paper Nr. 1/2007“, Essen.

LACHMANN, Werner (2006): „Wirtschaft und Ethik - Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns aus biblischer und ökonomischer Sicht“, Berlin.

LAMMERS, Jost / SCHMITZ, Oliver (1995): „Der moralische Handlungsspielraum von Unternehmen - Eine institutionenökonomische Perspektive“, Marburg.

LAMNEK, Siegfried (2010): „Qualitative Sozialforschung“, 5. überarb. Aufl., Weinheim.

LAY, Rupert (2000): „Wertewandel und Wertemangel - Die neue Armut von Bank- und Politikmanagern“, in: THEILACKER, Bertram (2000) (Hrsg.): „Banken und Politik - Innovative Allianz für die Zukunft“, Frankfurt am Main, S. 299-310.

LEISINGER, Klaus M. (1997): „Unternehmensethik - Globale Verantwortung und modernes Management“, München.

LENK, Hans (1997): „Einführung in die angewandte Ethik: Verantwortlichkeit und Gewissen“, Stuttgart.

LENK, Hans / **MARING**, Matthias (1998): „Das moralphilosophische Fundament einer Ethik für Organisationen - korporative und individuelle Verantwortung“, in: **BLICKLE**, Gerhard (1998) (Hrsg.): „Ethik in Organisationen: Konzepte, Befunde, Praxisbeispiele“, Göttingen, S. 19-35.

LENZ, Hansrudi (1991): „Moralische Normen und Opportunismus in der neueren Theorie der Unternehmung“, in: **SCHAUENBERG**, Bernd (1991) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Schnittstellen von Ökonomie und Wissenschaftstheorie“, Wiesbaden, S. 13-35.

LESCH, Walter (1992): „Ethik und Moral / Gut und Böse / Richtig und Falsch“, in: **WILS**, Jean-P. / **MIETH**, Dietmar (1992) (Hrsg.): „Grundbegriffe der christlichen Ethik“, Paderborn, S. 64-83.

LIENKAMP, Andreas (1996): „Systematische Einführung in die christliche Sozialethik“, in: **FURGER**, Franz / **DERS.** / **DAHLM**, Karl-W. (1996) (Hrsg.): „Einführung in die Sozialethik“, Münster, S. 29-88.

LIN-HI, Nick (2007): „Wirtschaftsethik im 21. Jahrhundert“, in: **WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V.** (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2007-5“, Lutherstadt Wittenberg, S. 2-10.

LIN-HI, Nick / **SUCHANEK**, Andreas (2009): „Eine wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise“, in: **WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V.** (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2009-2“, Lutherstadt Wittenberg, S. 2-9.

LINSEISEN, Anita (2000): „Die Bedeutung des Internet für das Bankgeschäft der Zukunft - Technologischer Fortschritt oder Revolution?“, in: **RIEKEBERG**, Marcus / **STENKE**, Karin (2000) (Hrsg.): „Banking 2000 - Perspektiven und Projekte“, Festschrift für Hermann Meyer zu Selhausen zum 60. Geburtstag, Wiesbaden, S. 263-273.

LOITLSBERGER, Erich (2009): „Einzelwirtschaftliche Theoriebildung“, in: **KORFF**, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 1.2, Berlin, S. 524-566.

LÜTGE, Christoph (2002) (Hrsg.): „Vorteile und Anreize“, Tübingen.

LÜTGE, Christoph (2008): „Moralische Mehrwerte und soziale Stabilität“, in: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie (ARSP), Nr. 3/2008, S. 384-402.

LUHMANN, Niklas (1990): „Paradigm lost: Über die ethische Reflexion der Moral“, Rede anlässlich der Verleihung des Hegel-Preises 1989, Frankfurt am Main.

LYNCH, James J. (1996): „Banken und Moral - Die vierte Dimension im Finanzmanagement“, Wiesbaden.

MACK, Elke (2002): „Anmerkungen zur Methode einer theologischen Wirtschafts- und Sozialethik“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 2/2002, S. 174-200.

MACK, Elke (2004): „Theologische Wirtschaftsethik“, in: BESCHORNER, Thomas / SCHMIDT, Matthias (2004) (Hrsg.): „Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis“, München, S. 139-149.

MÄRK, Stephan (2007): „Kooperation und Moral in der Wirtschaft - Die Sicht der ökonomischen Theorie der kulturellen Evolution und der Weberianischen Wirtschaftssoziologie“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 8/1, S. 33-51.

MAIKRANZ, Frank C. (2010): „Wirtschaftsethik - Grundzüge, Vereinbarkeit, Gegensätze. Eine Einführung in die Gedankenwelt der Ethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Norderstedt.

MANAGER MAGAZIN (2011) (Hrsg.): „Ein Investmentbanker für die Zahlen“, online im Internet unter: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/banken/a-773652.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:40 Uhr.

MANDRY, Christof (2011): „Theologie und Ethik (kath. Sicht)“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 520-525.

MANSTETTEN, Reiner (2002): „Das Menschenbild der Ökonomie - der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith“, Freiburg.

MARING, Matthias (1989): „Modelle korporativer Verantwortung“, in: Conceptus - Zeitschrift für Philosophie, Nr. 58, S. 25-41.

MARING, Matthias (2009) (Hrsg.): „Verantwortung in Technik und Ökonomie“, Karlsruhe.

MARX, Reinhard (2008): „Das Kapital - Ein Plädoyer für den Menschen“, München.

MAYERHOFER, Thomas (2008): „Integrative Wirtschaftsethik und Katholische Sozialethik. Ein zukunftsweisender Dialog“, zugl. Diss. (Univ. Passau), Passau.

MEIER, Uto / SILL, Bernhard (2010) (Hrsg.): „Führung. Macht. Sinn: Ethos und Ethik für Entscheider in Wirtschaft, Gesellschaft und Kirche“, Regensburg.

MERAN, Josef (1990): „Ist es ökonomisch vernünftig, moralisch richtig zu handeln?“, in: ULRICH, Peter (1990) (Hrsg.): „Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik - Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 4, Bern, S. 53-88.

MERZ, Friedrich (2008): „Mehr Kapitalismus wagen - Wege zu einer gerechten Gesellschaft“, München.

MEYER, Henrik (2011): „Im Fokus: Ethik und Marktwirtschaft“, in: Die Bank, Heft 02/2011, S. 21-23.

MEYER, Anton / OPPERMAN, Kerstin (2000): „Bedarfsorientierung - ein Imperativ für Finanzmärkte?“, in: RIEKEBERG, Marcus / STENKE, Karin (2000) (Hrsg.): „Banking 2000 - Perspektiven und Projekte“, Festschrift für Hermann Meyer zu Selhausen zum 60. Geburtstag, Wiesbaden, S. 159-174.

MICHAELIS, Oliver (2011): „Die Systemfehler der Finanzkrise“, Köln.

MIETH, Dietmar (2011): „Sozialethik“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 517-520.

MITTENDORF, Thomas / LING, Shi (2002): „Ethik als Grundlage betriebswirtschaftlicher Betrachtungen - Grundgedanken zur Unternehmensethik“, in: UNIVERSITÄT HANNOVER (2002) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 264“, Hannover, S. 1-15.

MÜLLER, Andreas (2004): „Die Implementation von Moral durch die ökonomische Vernunft - Ansatzpunkte zu einer deskriptiv-ökonomischen Theorie der Moral“, zugl. Diss. (Univ. Dresden), Dresden.

MÜLLER, Wolfgang E. (2011): „Evangelische Ethik“, 2. bibliogr. aktual. Aufl., Darmstadt.

NELL-BREUNING, Oswald von (2002): „Grundzüge der Börsenmoral“, Reprint der Ausgabe von 1928, Münster.

NESKE, Rainer (2009): „Bankgeschäft mit Privatkunden ist Beratungsgeschäft“, in: bank und markt, Heft 5 (Mai), S. 14-16.

NETZEL, Werner (2010): „Wahre Werte oder schnelle Gewinne - die Hausbank der Zukunft“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 20-24.

NEUMAIER, Otto (2008): „Moralische Verantwortung - Beiträge zur Analyse eines ethischen Begriffs“, Paderborn.

NICKLISCH, Annette C. (2007): „Die Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Act auf die deutsche Corporate Governance - Ein Beitrag zur Amerikanisierung des deutschen Aktienwesens“, zugl. Diss. (Univ. Tübingen), Berlin.

NIDA-RÜMELIN, Julian (2011): „Die Optimierungsfalle - Philosophie einer humanen Ökonomie“, München.

NISSING, Hanns-G. / **MÜLLER**, Jörn (2009): „Theorien der Praxis - Grundpositionen philosophischer Ethik“, in: DIES. (2009a) (Hrsg.): „Grundpositionen philosophischer Ethik - Von Aristoteles bis Habermas“, Darmstadt, S. 7-22.

NISSING, Hanns-G. / **MÜLLER**, Jörn (2009a) (Hrsg.): „Grundpositionen philosophischer Ethik - Von Aristoteles bis Habermas“, Darmstadt.

NOWAK, Martin A. / **PAGE**, Karen M. / **SIGMUND**, Karl (2000): „Fairness versus Reason in the Ultimatum Game“, in: Science, Vol. 289, Nr. 5485, S. 1773-1775.

OBERLECHNER, Thomas / **PITTERS**, Julia (2009): „Verantwortung für Ethik in Unternehmen: Die Psychologie der Ethik verstehen und nutzen“, in: Wirtschaftspsychologie, Heft 2/2009, S. 47-57.

OSTERLOH, Margit (2008) (Hrsg.): „Psychologische Ökonomik und Betriebswirtschaftslehre: Zwischen Modell-Platonismus und Problemorientierung“, Keynote anlässlich der 70. Jahrestagung des Verbands der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft vom 15.-17.5.2008 in Berlin, online im Internet unter: https://www.unizh.ch/iou/orga/ssl-dir/wiki/uploads/Main/Keynote_VHB08_Papier.pdf, zuletzt abgerufen am 29.11.2012, 10:41 Uhr.

OSWALD VON NELL-BREUNING INSTITUT (1994) (Hrsg.): „Frankfurter Arbeitspapiere zur gesellschaftsethischen und sozialwissenschaftlichen Forschung (FAGsF)“, Nr. 11 (August), Frankfurt am Main.

OSWALD VON NELL-BREUNING INSTITUT (2010) (Hrsg.): „Frankfurter Arbeitspapiere zur gesellschaftsethischen und sozialwissenschaftlichen Forschung (FAGsF)“, Nr. 58 (September), Frankfurt am Main.

OTTO, Philipp (2009): „Schuld sind immer die Banken...“, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK), Heft 24/2009, S. 1244-1245.

O.V. (1965): „Gaudium et spes“, Pastoralkonstitution des Zweiten Vatikanischen Konzils, verabschiedet am 7.12.1965, online im Internet unter: http://www.vatican.va/archive/hist_councils/ii_vatican_council/documents/vat-ii_const_19651207_gaudium-et-spes_ge.html, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 16:01 Uhr.

O.V. (2005): „Abschied vom Homo Oeconomicus“, in: Deutsche Welle World, Interview mit Axel Ockenfels vom 2.3.2005, online im Internet unter: <http://www.dw.de/abschied-vom-homo-oeconomicus/a-1505080-1>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 16:07 Uhr.

O.V. (2008): „Mit Geldanlagen Verantwortung übernehmen: Kriterien ethischer Geldanlagen nach der Handreichung des Zentralkomitees der Deutschen Katholiken“, online im Internet unter: <http://www.zdk.de/veroeffentlichungen/erklaerungen/detail/Ethisches-Investment-Mit-Geldanlagen-Verantwortung-wahrnehmen--162T/>, zuletzt abgerufen am 23.09.2011, 16:21 Uhr.

O.V. (2010): „Eine Vertrauenskrise existiert nicht erst seit zwei Jahren“, Interview mit Hans-Dieter Homberg und Herbert Walter, in: bank und markt, Heft 5 (Mai), S. 13-16.

O.V. (2011): „Zufriedene Kunden sind künftig mehr wert“, in: Handelsblatt vom 16.11.2011, Nr. 222, S. 37.

O.V. (2011a): „Banker-Boni fast so hoch wie vor der Krise“, Financial Times Deutschland, online im Internet unter: <http://www.ftd.de/finanzen/maerkte/finanzbranche-banker-boni-fast-so-hoch-wie-vor-der-krise/60034689.html>, zuletzt abgerufen am 31.07.2012, 11:21 Uhr.

O.V. (2011b): „Wünschenswert wäre eine Gesellschaft, in der immaterielle und nachhaltige Komponenten stärker an Bedeutung gewinnen“, Interview mit Klaus-Peter Müller, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK), Heft 1/2011, S. 12-16.

O.V. (2011c): „Uni-Absolventen legen Eid auf Ehre und Verantwortung ab“, in: Rheinische Post vom 17.6.2011, S. B2.

O.V. (2011d): „Isländer meutern gegen Zahlungen für Pleitebank“, Spiegel Online, online im Internet unter: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,756091,00.html>, abgerufen am 19.08.2016, 16:11 Uhr.

O.V. (2012): „Staatsanwälte wollen Banker festnehmen“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, online im Internet unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/libor-zinsskandal-staatsanwaelte-wollen-banker-festnehmen-11828847.html?tabCounter=1>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:20 Uhr.

O.V. (2013): „Dax schafft Allzeithoch“, Handelsblatt, online im Internet unter: <http://www.handelsblatt.com/finanzen/boerse-maerkte/marktberichte/boerse-frankfurt-dax-schafft-allzeithoch/8172028.html>, zuletzt abgerufen am 19.08.2016, 15:22 Uhr.

PÄPSTLICHER RAT FÜR GERECHTIGKEIT UND FRIEDEN (2006) (Hrsg.): „Kompendium der Soziallehre der Kirche“, Freiburg im Breisgau.

PAWLAS, Andreas (2000): „Die lutherische Berufs- und Wirtschaftsethik: eine Einführung“, Neukirchen-Vluyn.

PECH, Justinus C. (2007): „Bedeutung der Wirtschaftsethik für die marktorientierte Unternehmensführung“, Wiesbaden.

PELTZER, Ulf (1986): „Lawrence Kohlbergs Theorie des moralischen Urteilens - Eine wissenschaftstheoretische und forschungspraktische Analyse“, Opladen.

PIES, Ingo (1998): „Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Gary Beckers“, in: DERS. / LESCHKE, Martin (1998) (Hrsg.): „Gary Beckers ökonomischer Imperialismus“, Tübingen, S. 1-29.

PIES, Ingo (2006): „Nachhaltigkeit: eine semantische Innovation von welthistorischer Bedeutung“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2006) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2006-12“, Halle/Saale, S. 1-4.

PIES, Ingo (2009) (Hrsg.): „Moral als Produktionsfaktor - Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik“, Berlin.

PIES, Ingo (2009a): „Die Entwicklung der Unternehmensethik - Retrospektive und prospektive Betrachtungen aus Sicht der Ordonomik“, in: DERS. (2009) (Hrsg.): „Moral als Produktionsfaktor - Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik“, Berlin, S. 2-32.

PIES, Ingo (2009b): „Gier und Größenwahn? - Zur Wirtschaftsethik der Wirtschaftskrise“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2009-18“, Halle/Saale, S. 1-24.

PIES, Ingo (2009c): „Moral als Heuristik - Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik“, Berlin.

PIES, Ingo (2010): „Moderne Ethik - Ethik der Moderne: Fünf Thesen aus ordonomischer Sicht“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-8“, Halle/Saale, S. 1-9.

PIES, Ingo (2010a): „Die Banalität des Guten: Lektionen der Wirtschaftsethik“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010b) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-3“, Halle/Saale, S. 1-23.

PIES, Ingo (2012): „Gerechtigkeit = Nachhaltigkeit? - Die Vorzüge der Nachhaltigkeitssemantik“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2012) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2012-18“, Halle/Saale, S. 1-6.

PIES, Ingo (2013): „Ordnungsethik der Zivilgesellschaft - Eine ordonomische Argumentationsskizze aus gegebenem Anlass“, in: Forum Wirtschaftsethik, Ausgabe 1/2013, S. 2-8.

PIES, Ingo (2014): „Der wirtschaftsethische Imperativ lautet: Denkfehler vermeiden! – Sieben Lektionen des ordonomischen Forschungsprogramms“, in: FRIESEN, Hans / WOLF, Markus (2014) (Hrsg.): „Ökonomische Moral oder moralische Ökonomie? Positionen zu den Grundlagen der Wirtschaftsethik“, Freiburg/München, S. 16-50.

PIES, Ingo / LESCHKE, Martin (1998) (Hrsg.): „Gary Beckers ökonomischer Imperialismus“, Tübingen.

PIES, Ingo / SARDISON, Markus (2005): „Wirtschaftsethik“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2005) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2005-2“, Lutherstadt Wittenberg, S. 1-24.

PIES, Ingo / SASS, Peter (2010): „Verdienen Manager, was sie verdienen? - Eine wirtschaftsethische Stellungnahme“, in: UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-4“, Halle/Saale, S. 1-29.

PIES, Ingo / WINNING, Alexandra von (2004): „Wirtschaftsethik“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2004a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2004-13“, Lutherstadt Wittenberg, S. 1-4.

POHLE, Andreas (2009): „Die Krise als Ertragsbringer?“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 34-36.

PREUL, Reiner (2003): „So wahr mir Gott helfe! - Religion in der modernen Gesellschaft“, Darmstadt.

PRIDDAT, Birger P. (2001): „Moral in ökonomischer Umgebung“, in: KOSLOWSKI, Peter (2001) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Wo ist die Philosophie?“, Heidelberg, S. 23-54.

PRIDDAT, Birger P. (2003): „Versprechen: Eine Skizze zum Verhältnis von Moral und Ökonomie“, in: BREUER, Markus / BRINK, Alexander / SCHUMANN, Olaf J. (2003) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 32, Bern, S. 293-303.

PRIDDAT, Birger P. (2007): „Moral als Indikator und Kontext von Ökonomie“, Marburg.

PRIDDAT, Birger P. (2009): „Kann es Wirtschaftsethik geben? - Ein Zustandsberichtsversuch“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 10/3, S. 341-357.

PRIDDAT, Birger P. (2009a): „Zuviel Vertrauen? Über Moral und Finanzen“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 10/1, S. 8-17.

QUANTE, Michael (2008): „Einführung in die Allgemeine Ethik“, 3. Aufl., Darmstadt.

QUANTE, Michael (2008a): „Über Unbedingtes in der Konkreten Ethik“, in: VIETH, Andreas / HALBIG, Christoph / KALLHOFF, Angela (2008) (Hrsg.): „Ethik und die Möglichkeit einer guten Welt - Eine Kontroverse um die Konkrete Ethik“, Berlin, S. 169-177.

RAPPAPORT, Alfred (1986): „Creating Shareholder Value - The New Standard for Business Performance“, New York.

RAT DER EUROPÄISCHEN UNION (2013): „Pressemitteilung Nr. 11228/13“ vom 27.06.2013 anlässlich der Sitzung der EU-Finanzminister im Rahmen des ECOFIN-Rates vom 27.06.2013, online im Internet unter: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/137627.pdf, zuletzt abgerufen am 07.07.2013, 13:17 Uhr.

RATERS, Marie-Luise (2011): „Moralische Dilemmata“, in: STOECKER, Ralf / NEUHÄUSER, Christian / DIES. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Angewandte Ethik“, Stuttgart, S. 99-103.

REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2014) (Hrsg.): „Deutscher Corporate Governance Kodex“, in der Fassung vom 24.06.2014, Frankfurt am Main, online im Internet unter: http://www.dcgk.de//files/dcgk/usercontent/de/download/kodex/D_CorGov_Endfassung_2014.pdf, zuletzt abgerufen am 27.12.2012, 17:16 Uhr.

REICHERT, Wolf-G. (2010): „Das Berufsethos des Investmentbanking und seine Bedeutung für die Finanzmarktregulierung“, in: OSWALD VON NELL-BREUNING INSTITUT (2010) (Hrsg.): „Frankfurter Arbeitspapiere zur gesellschaftsethischen und sozialwissenschaftlichen Forschung (FAGsF)“, Nr. 58 (September), Frankfurt am Main, S. 5-80.

RENDTORFF, Trutz (1981): „Ethik - Grundelemente, Methodologie und Konkretionen einer ethischen Theologie“, Stuttgart.

REUTER, Joachim F. (2010): „Ethik - Verfall und Renaissance“, Düsseldorf.

RIEKEBERG, Marcus (1993): „Banken und Ethik - Ethik durch Banken?“, in: BankArchiv - Zeitschrift für das gesamte Bank- und Börsenwesen, Heft 7/1993, S. 513-518.

RIEKEBERG, Marcus / STENKE, Karin (2000) (Hrsg.): „Banking 2000 - Perspektiven und Projekte“, Festschrift für Hermann Meyer zu Selhausen zum 60. Geburtstag, Wiesbaden.

RIPPERGER, Tanja (2009): „Vertrauen im institutionellen Rahmen“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 3, Berlin, S. 67-99.

RÖPKE, Wilhelm (2009): „Jenseits von Angebot und Nachfrage - Ein Klassiker der Sozialen Marktwirtschaft“, Nachdruck der 1. Aufl. von 1958, Düsseldorf.

RÖSSLER, Beate (2011): „Autonomie“, in: STOECKER, Ralf / NEUHÄUSER, Christian / RATERS, Marie-Luise (2011) (Hrsg.): „Handbuch Angewandte Ethik“, Stuttgart, S. 93-99.

ROHBECK, Johannes (2003) (Hrsg.): „Praktische Philosophie“, Hannover.

ROLF, Bernd (2003): „Wirtschaftsethik - Gilt die Moral auch fürs Geschäft?“, in: ROHBECK, Johannes (2003) (Hrsg.): „Praktische Philosophie“, Hannover, S. 81-103.

ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 3/2007“, München.

ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2008) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 6/2008“, München.

ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 8/2009“, München.

ROMAN-HERZOG-INSTITUT e.V. (2010) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 9/2010“, München.

ROST, Norbert (2008): „Der Homo Oeconomicus - Eine Fiktion der Standardökonomie“, in: Zeitschrift für Sozialökonomie (ZfSÖ), Folge 158-159 (Oktober), S. 50-58.

ROWOLD, Jens / BORGMANN, Lars (2009): „Zum Zusammenhang zwischen ethischer Führung, Arbeitszufriedenheit und affektivem Commitment“, in: Wirtschaftspsychologie, Heft 2/2009, S. 58-66.

RUCHT, Peter (2007): „Der Deutsche Corporate Governance Kodex: Erfolgreiche Selbstregulierung?“, in: IMBUSCH, Peter / DERS. (2007) (Hrsg.): „Profit oder Gemeinwohl? - Fallstudien zur gesellschaftlichen Verantwortung von Wirtschaftseliten“, Wiesbaden, S. 131-160.

RUDOLPH, Bernd (2009): „Finanzmärkte“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 3, Berlin, S. 274-292.

RUDOLPH, Bernd (2010): „Unternehmensethik und Finanzmärkte“, in: Die Unternehmung, Nr. 4, S. 437-457.

RUH, Hans / LEISINGER, Klaus M. (2004) (Hrsg.): „Ethik im Management. Ethik und Erfolg verbünden sich“, Zürich.

RUSCHE, Thomas (2002): „Aspekte einer dialogbezogenen Unternehmensethik - Dialogbezogene Begründung - Christliche Motivation - Verantwortungsvernünftige Praxis“, 2. Aufl., Münster.

SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (2008) (Hrsg.): „Das deutsche Finanzsystem. Effizienz steigern - Stabilität

erhöhen“, online im Internet unter: http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/Expertisen/Das_deutsche_Finanzsystem.pdf, zuletzt abgerufen am 19.03.2012, 15:37 Uhr.

SAßMANNSHAUSEN, Sean P. (2009): „Der homo oeconomicus im Spiegel kognitions- und biopsychologischer Erkenntnisse“, in: GOLDSCHMIDT, Nils / NUTZINGER, Hans G. (2009) (Hrsg.): „Vom homo oeconomicus zum homo culturalis - Handlung und Verhalten in der Ökonomie“, Berlin, S. 61-86.

SCHÄFER, Claus (2010): „Die Krise ist nur eine Spitze des Eisbergs“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 65-80.

SCHÄFER, Dorothea (2012): „Nachhaltige Finanzmärkte - eine Bestandsaufnahme nach fünf Jahren Finanzkrise“, in: DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG e.V. (2012) (Hrsg.): „Politikberatung kompakt“, Nr. 66, S. 1-45, online im Internet unter: http://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.407720.de, zuletzt abgerufen am 20.07.2013, 13:57 Uhr.

SCHÄFER, Henry (2009): „Nachhaltiges Bankgeschäft als Heilsbringer in der Bankenkrise? Neue Missverständnisse und alte Selbstverständnisse“, in: Forum Wirtschaftsethik, Heft 1/2009, S. 28-37.

SCHÄFER, Henry (2011): „Ethik und Kapitalmarkt - Zum Verhältnis von Ethik, Kapitalmarkttheorie und Kapitalmärkten“, in: ABLÄNDER, Michael S. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart, S. 366-376.

SCHARFF, Juliane (2009): „Chronik der Weltfinanzkrise“, in: INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE (2009) (Hrsg.): „Wirtschaft im Wandel“, Themenheft „Weltfinanzkrise“ vom 31.3.2009, S. 5-7.

SCHAUENBERG, Bernd (1991) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Schnittstellen von Ökonomie und Wissenschaftstheorie“, Wiesbaden.

SCHAUENBERG, Bernd (1991a): „Zur Notwendigkeit der Verbindung von Ethik und Betriebswirtschaftslehre“, in: DERS. (1991) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik - Schnittstellen von Ökonomie und Wissenschaftstheorie“, Wiesbaden, S. 1-12.

SCHERER, Andreas G. / BUTZ, Andreas (2010): „Unternehmensethik und CSR in betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen - Eine Einführung“, in: Die Unternehmung, Heft Nr. 4, S. 363-390.

SCHERHORN, Gerhard (2009): „Geld soll dienen, nicht herrschen - Die aufhaltsame Expansion des Finanzkapitals“, Wien.

SCHILDBACH, Jan (2010): „Direkte fiskalische Kosten der Finanzkrise - Voraussichtlich weit geringer als befürchtet“, in: DEUTSCHE BANK RESEARCH (2010) (Hrsg.): „Research Briefing“ vom 01.07.2010, Frankfurt am Main, S. 1-7.

SCHLEIßHEIMER, Bernhard (2003): „Ethik heute - Eine Antwort auf die Frage nach dem guten Leben“, Würzburg.

SCHLICHT, Ekkehart (2003): „Der homo oeconomicus unter experimentellem Beschuß“, in: HELD, Martin / KUBON-GILKE, Gisela / STURN, Richard (2003) (Hrsg.): „Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik: Experimente in der Ökonomik“, Jahrbuch 2, Marburg, S. 291-314.

SCHMIDT, Hartmut / SCHLEEF, Michael (2001): „Schlägt sich die Prinzipal-Agent-Beziehung zwischen Anlageinstitution und Bank in überhöhten Transaktionskosten nieder? Eine empirische Untersuchung interessewahrend erteilter Aufträge“, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), Heft November 2001, S. 663-689.

SCHMIDT, André (2011): „Ökonomische Rationalität - Rationales Handeln, Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen“, in: AßLÄNDER, Michael S. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Wirtschaftsethik“, Stuttgart, S. 208-218.

SCHNEIDER, Stefan (2010): „Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson?“, in: DEUTSCHE BANK RESEARCH (2010a) (Hrsg.): „Aktuelle Themen“, Nr. 480 vom 30.4.2010, Frankfurt am Main, S. 2-28.

SCHOEFER, Martin (2005): „Ökonomik - experimentelle Wirtschaftsforschung - Wirtschaftsethik“, Münster.

SCHRAMM, Michael (2010): „Religion und Wirtschaftsethik. Eine katholische Perspektive“, in: Forum Wirtschaftsethik, Heft 1/2010, S. 17-23.

SCHRAMM, Michael (2010a): „Nachhaltiger Kapitalismus. Sozialethische Kriterien einer Politik des Strukturwandels“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 163-187.

SCHWEPPENHÄUSER, Gerhard (2006): „Grundbegriffe der Ethik zur Einführung“, 2. überarb. Aufl., Hamburg.

SEIFERT, Eberhard K. / PFRIEM, Reinhard (1989) (Hrsg.): „Wirtschaftsethik und ökologische Wirtschaftsforschung“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bern, Bd. 3.

SIEBENHÜNER, Bernd (2000): „Homo sustinens als Menschenbild für eine nachhaltige Ökonomie“, in: Journal für sozialwissenschaftliche Studien und ihre Didaktik, Ausgabe 1/2000, online im Internet unter: <http://www.jsse.org/2000/2000-1>, zuletzt abgerufen am 29.11.2012, 08:03 Uhr.

SINN, Hans-W. (2005): „Ist Deutschland noch zu retten?“, 2. aktual. Aufl., Berlin.

SINN, Hans-W. (2009): „Kasino-Kapitalismus - Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist“, 2. überarb. Aufl., Berlin.

SOROS, George (2009): „Die Analyse der Finanzkrise ... und was sie bedeutet - weltweit“, 2. unveränd. Aufl., München.

STADLER, Rupert (2012): „Maß und Ziel“, in: Wirtschaftswoche vom 30.1.2012, Heft 5, S. 43.

STAUCH, Barbara (2007): „Steyler Bank: Zwischen Klostergarten und Börsenparkett“, in: bank und markt, Heft 8 (August), S. 42-43.

STEGER, Ulrich (1991): „Lässt sich ethische Unternehmensführung verwirklichen? - Vom guten Vorsatz zur täglichen Praxis“, in: DIERKES, Meinolf / ZIMMERMANN, Klaus (1991) (Hrsg.): „Ethik und Geschäft - Dimensionen und Grenzen unternehmerischer Verantwortung“, Frankfurt am Main, S. 187-204.

STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert (1991) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart.

STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert (1991a): „Einleitung: Grundfragen und Problembestände einer Unternehmensethik“, in: DIES. (1991) (Hrsg.): „Unternehmensethik“, 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart, S. 3-32.

STEMMER, Peter (2006): „Moral, künstliche Gründe und moralische Motivation“, in: KLEMME, Heiner F. / KÜHN, Manfred / SCHÖNECKER, Dieter (2006) (Hrsg.): „Moralische Motivation - Kant und die Alternativen“, Hamburg, S. 329-342.

STOECKER, Ralf / NEUHÄUSER, Christian / RATERS, Marie-Luise (2011) (Hrsg.): „Handbuch Angewandte Ethik“, Stuttgart.

STÖTTNER, Rainer (2009): „Ursachen der aktuellen Finanzkrise“, in: Forum Wirtschaftsethik, Heft 1/2009, S. 6-19.

STREECK, Wolfgang (2007): „Wirtschaft und Moral: Facetten eines unvermeidlichen Themas“, in: DERS. / BECKERT, Jens (2007) (Hrsg.): „Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns“, Forschungsbericht des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG), Köln, Working Paper Nr. 07/6, S. 11-21.

STREECK, Wolfgang / BECKERT, Jens (2007) (Hrsg.): „Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns“, Forschungsbericht des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG), Köln, Working Paper Nr. 07/6.

SUCHANEK, Andreas (2007): „Ökonomische Ethik“, 2. neu bearb. und erw. Aufl., Tübingen.

SUCHANEK, Andreas (2014): „Alltagstaugliche Unternehmensethik“, in: FRIESEN, Hans / WOLF, Markus (2014) (Hrsg.): „Ökonomische Moral oder moralische Ökonomie? Positionen zu den Grundlagen der Wirtschaftsethik“, Freiburg/München, S. 192-210.

SUCHANEK, Andreas / BROOCK, Martin von (2011): „Konzeptionelle Überlegungen zum Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft“, in: WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2011) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2011-2“, Lutherstadt Wittenberg, S. 5-21.

TALAULICAR, Till (2007): „Normierungsansätze unternehmensethischer Kodizes“, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), Heft September, S. 752-774.

THE GERMAN CFA SOCIETY e.V. (2010): „Ethische Grundsätze und Standesrichtlinien“, Frankfurt am Main, online im Internet unter: http://www.cfainstitute.org/Translations%20of%20Code%20of%20Ethics%20and%20Standards%20of%20Pr/german_code.pdf, zuletzt abgerufen am 24.07.2012, 10:33 Uhr.

THEILACKER, Bertram (2000) (Hrsg.): „Banken und Politik - Innovative Allianz für die Zukunft“, Frankfurt am Main.

THEN BERGH, Friedrich R. / **MÜLLER**, Armin (2010): „Kredit bedeutet Vertrauen - Vertrauen bedeutet Kredit“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 36-39.

THIELEMANN, Ulrich (2002): „Ethik - Was ist das eigentlich?“, in: via europa. The multilingual review for the future managers of Europe, Nr. XII (Mai), S. 6-9.

THIELEMANN, Ulrich (2005): „Compliance und Integrity - Zwei Seiten ethisch integrierter Unternehmenssteuerung. Lektionen aus dem Compliance-Management einer Grossbank“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 6/1, S. 31-45.

THIELEMANN, Ulrich (2009): „Der integrative Ansatz der Unternehmensethik - eine knappe Darstellung durch Abgrenzung vom ökonomistischen und vom separativen Konzept“, in: MARING, Matthias (2009) (Hrsg.): „Verantwortung in Technik und Ökonomie“, Karlsruhe, S. 207-217.

THIELEMANN, Ulrich (2009a): „System error - Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt“, Frankfurt am Main.

THIELEMANN, Ulrich (2009b): „Ökonomik nach der Krise: Das Ende der Marktgläubigkeit“, in: Wirtschaftsdienst - Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Nr. 7, S. 454-457.

THIELEMANN, ULRICH (2010): „Gelebte Unternehmensethik - Entthronung des Gewinnprinzips. Zur Unverzichtbarkeit der Integrität des Managements“, in: MEIER, Uto / SILL, Bernhard (2010) (Hrsg.): „Führung. Macht. Sinn: Ethos und Ethik für Entscheider in Wirtschaft, Gesellschaft und Kirche“, Regensburg, S. 282-292.

THIELEMANN, Ulrich / **ULRICH**, Peter (1992): „Ethik und Erfolg: Unternehmensethische Denkmuster von Führungskräften - eine empirische Studie“, Bern.

THIELEMANN, Ulrich / **ULRICH**, Peter (2003): „Brennpunkt Bankenethik - Der Finanzplatz Schweiz in wirtschaftsethischer Perspektive“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 33, Bern.

THIELEMANN, Ulrich / **WEIBLER**, Jürgen (2007): „Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik? Vom Scheitern einer Ethik ohne Moral“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Heft 2, S. 179-194.

THIER, Peter de (2010): „Wir haben nichts falsch gemacht“, in: General Anzeiger vom 29.4.2010, S. 8.

THOMMEN, Jean-P. (2003): „Glaubwürdigkeit und Corporate Governance“, 2. vollst. überarb. Aufl., Zürich.

TIETMEYER, Hans (1994): „Zur Ethik wirtschaftspolitischen Handelns“, in: HESSE, Helmut / ISSING, Otmar (1994) (Hrsg.): „Geld und Moral“, München, S. 115-123.

TOLKSDORF, Michael (2010): „Weltfinanzkrise: Zur Rolle der Banken, Notenbanken und innovativer Finanzprodukte“, in: BERLIN SCHOOL OF ECONOMICS AND LAW (2010) (Hrsg.): „Working Papers of the Institute of Management“, Nr. 57, S. 1-18, online im Internet unter: http://www.mba-berlin.de/fileadmin/user_upload/MAIN-dateien/1_IMB/Working_Papers/2010/WP57_online.pdf, zuletzt abgerufen am 20.07.2013, 15:52 Uhr.

ULRICH, Peter (1989): „Wirtschaftsethik zwischen Moralismus und Ökonomismus“, in: Zeitschrift für Sozialökonomie (ZfSÖ), Ausgabe 81/1989, S. 20-27.

ULRICH, Peter (1990) (Hrsg.): „Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik - Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie“, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 4, Bern.

ULRICH, Peter (1993): „Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik - ein Rahmenkonzept“, in: UNIVERSITÄT ST. GALLEN (1993) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 55, St. Gallen, S. 1-31.

ULRICH, Peter (1997): „Wider die totale Marktgesellschaft - Zur Ideologiekritik des neoliberalen Ökonomismus aus der Perspektive der integrativen Wirtschaftsethik“, in: UNIVERSITÄT ST. GALLEN (1997) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 78, St. Gallen, S. 1-31.

ULRICH, Peter (2002): „Der entzauberte Markt - Eine wirtschaftsethische Orientierung“, Freiburg im Breisgau.

ULRICH, Peter (2006): „Politische Ökonomie, wirtschaftsethisch rekonfiguriert - Funktionale Systemökonomie im Kontext praktischer Sozialökonomie“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Ausgabe 7/2, S. 164-182.

ULRICH, Peter (2008): „Auf der Suche nach der ganzen ökonomischen Vernunft - Der St. Galler Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik“, in: KERSTING, Wolfgang (2008) (Hrsg.): „Moral und Kapital - Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik“, S. 61-75.

ULRICH, Peter (2008a): „Integrative Wirtschaftsethik - Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie“, 4., vollst. neu bearb. Aufl., Bern.

ULRICH, Peter (2009): „Führungsethik“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 4.1, Berlin, S. 230-248.

ULRICH, Peter (2009a): „Die gesellschaftliche Einbettung der Marktwirtschaft als Kernproblem des 21. Jahrhunderts - Eine wirtschaftsethische Fortschrittsperspektive“, in: UNIVERSITÄT ST. GALLEN (2009) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 115, St. Gallen, S. 1-23.

ULRICH, Peter (2010): „Bankwirtschaft im Dienst von Volkswirtschaft und Gesellschaft - ein wirtschaftsethisches Leitbild“, in: Zeit-Fragen - Wochenzeitung für freie Meinungsbildung, Ethik und Verantwortung, Nr. 39 vom 05.10.2010, S. 1-4.

ULRICH, Peter (2010a): „Vom unbändigen Kapitalismus zur zivilisierten Marktwirtschaft - ein wirtschaftsethischer Orientierungsversuch“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 119-137.

ULRICH, Peter (2011): „Wirtschaftsethik“, in: DÜWELL, Marcus / HÜBENTHAL, Christoph / WERNER, Micha H. (2011) (Hrsg.): „Handbuch Ethik“, 3. aktual. Aufl., Stuttgart, S. 297-302.

ULSHÖFER, Gotlind / BONNET, Gesine (2009) (Hrsg.): „Corporate Social Responsibility auf dem Finanzmarkt - Anstöße für verantwortliches Investieren und eine nachhaltige Unternehmenspolitik“, Wiesbaden.

UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (2012): „Churning“, online im Internet unter: <http://www.sec.gov/answers/churning.htm>, zuletzt abgerufen am 15.11.2012, 15:07 Uhr.

UNIVERSITÄT FRANKFURT (2000) (Hrsg.): „Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden“ der Projektgruppe Ethisch-Ökologisches Rating der Goethe Universität Frankfurt, Frankfurt am Main, online im Internet unter: http://www.cric-online.org/images/individual_upload/div_infos/fhl-d-05.pdf, zuletzt abgerufen am 10.11.2012, 09:02 Uhr.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2006) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2006-12“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2007-7“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2009-18“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-8“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-4“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG (2010b) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2010-3“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT -WITTENBERG (2012) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2012-18“, Halle/Saale.

UNIVERSITÄT HANNOVER (2002) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 264“, Hannover.

UNIVERSITÄT POTSDAM (2004) (Hrsg.): „Working Paper 2004-02“, Potsdam.

UNIVERSITÄT ST. GALLEN (1993) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 55, St. Gallen.

UNIVERSITÄT ST. GALLEN (1997) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 78, St. Gallen.

UNIVERSITÄT ST. GALLEN (2009) (Hrsg.): „Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen“, Nr. 115, St. Gallen.

UNIVERSITÄT ZÜRICH (2001) (Hrsg.): „Working Paper Nr. 79“, Zürich.

VANBERG, Viktor J. (2011): „Moral und Wirtschaftsordnung: Zu den ethischen Grundlagen einer freien Gesellschaft“, in: WALTER-EUCKEN-INSTITUT e.V. (2011) (Hrsg.): „Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik“, Ausgabe 11/01, Freiburg im Breisgau, S. 1-27.

VIEBRANZ, Jörg (2010): „Möglichkeiten unternehmerischer Korruptionsprävention - Wie man Korruption bekämpfen kann, ohne moralische Appelle!“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/2, S. 193-201.

VIETH, Andreas (2006): „Einführung in die Angewandte Ethik“, Darmstadt.

VIETH, Andreas / HALBIG, Christoph / KALLHOFF, Angela (2008) (Hrsg.): „Ethik und die Möglichkeit einer guten Welt - Eine Kontroverse um die Konkrete Ethik“, Berlin.

VOGT, Carsten (2001): „Kooperation im Gefangenen-Dilemma durch endogenes Lernen“, zugl. Diss. (Univ. Magdeburg), Saarbrücken.

VORSTENBOSCH, Jan (2006): „Autonomie“, in: WILS, Jean-P. / HÜBENTHAL, Christoph (2006) (Hrsg.): „Lexikon der Ethik“, Paderborn, S. 23-28.

WAIBL, Elmar (2001): „Praktische Wirtschaftsethik“, Innsbruck.

WAIBL, Elmar (2005): „Angewandte Wirtschaftsethik“, Wien.

WALDKIRCH, Rüdiger (2008) (Hrsg.): „Die Moral der Wirtschaft - Gesellschaftliche Verantwortung und Mittelstand“, Berlin.

WALLACHER, Johannes (2010): „Global Financial Governance nach der Finanzkrise: Herausforderungen und Perspektiven“, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (JCSW), Bd. 51, S. 277-299.

WALTER, Herbert (2009): „Grundlegender Neuanfang nach gigantischer Vertrauenskrise“, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK), Nr. 24/2009, S. 1267-1271.

WALTER, Norbert (2011): „Marktwirtschaft, Ethik und Moral - Wie Werte das Vertrauen in die Ökonomie stärken“, 3. Aufl., Berlin.

WALTER-EUCKEN-INSTITUT e.V. (2011) (Hrsg.): „Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik“, Ausgabe 11/01, Freiburg im Breisgau.

WASCHBUSCH, Gerd / STAUB, Nadine / ROLLE, Andrea (2010): „Vertraut der private Kunde noch seiner Bank?“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 32-35.

WEBER, Axel (2009): „Finanzkrise: Fragen der Aufarbeitung, Bewältigung und Prävention“, Vortrag an der Hertie School of Governance am 20.3.2009, online im Internet unter: http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Presse/Reden/2009/2009_03_20_weber_finanzkrise_fragen_der_aufarbeitung_bewaeltigung_und_praevention.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt abgerufen am 24.03.2011, 21:47 Uhr.

WEBER-BERG, Christoph (2007): „Mehrwert Ethik - Added Values in Wirtschaft und Management“, Zürich.

WEBER-BERG, Christoph (2010): „Wiedergewinnung von Vertrauen oder Rückkehr der Vertrauensillusion? Ein Plädoyer für gesundes Misstrauen gegenüber systematischen Tautologien“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 11/2, S. 126-138.

WEISE, Peter (1989): „Homo oeconomicus und homo sociologicus - Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften“, in: Zeitschrift für Soziologie (ZfS), Heft 2 (April), S. 148-161.

WEISE, Peter (2000): „Individueethik oder Institutionenethik: Die Resozialisierung des homo oeconomicus“, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU), Heft 1/2000, S. 9-30.

WELTKOMMISSION FÜR UMWELT UND ENTWICKLUNG (1987): „Our common future“, New York, online im Internet unter: http://www.bne-portal.de/fileadmin/unesco/de/Downloads/Hintergrundmaterial_international/Brundtlandbericht.File.pdf?linklisted=2812, zuletzt abgerufen am 29.08.2012, 18:15 Uhr.

WERDER, Axel von (2011): „Neue Entwicklungen der Corporate Governance in Deutschland“, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), Heft Februar, S. 48-62.

WERDER, Axel von / BÖHME, Jenny (2011): „Corporate Governance Report 2011 - Zur tatsächlichen Anwendung ausgewählter Kodexbestimmungen für Hauptversammlung und Aufsichtsrat“, Teil I, in: Der Betrieb, Nr. 23 vom 10.06.2011, S. 1285-1290.

WERDER, Axel von / BÖHME, Jenny (2011a): „Corporate Governance Report 2011 - Zur tatsächlichen Anwendung ausgewählter Kodexbestimmungen für Hauptversammlung und Aufsichtsrat“, Teil II, in: Der Betrieb, Nr. 24 vom 17.06.2011, S. 1345-1353.

WIELAND, Josef (2008): „Governanceethik als anwendungsorientierte Ethik“, in: ZICHY, Michael / GRIMM, Herwig (2008) (Hrsg.): „Praxis in der Ethik - Zur Methodenreflexion in der anwendungsorientierten Moralphilosophie“, Berlin, S. 303-324.

WIEMEYER, Joachim (2008): „Krise der Finanzwirtschaft - Krise der Sozialen Marktwirtschaft? Sozialethische Überlegungen“, in: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG e.V. (2008) (Hrsg.): „Lehren aus der Finanzmarktkrise - Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft“, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialethische Perspektiven, St. Augustin/Berlin, S. 21-30.

WILS, Jean-P. / HÜBENTHAL, Christoph (2006) (Hrsg.): „Lexikon der Ethik“, Paderborn.

WILS, Jean-P. / MIETH, Dietmar (1992) (Hrsg.): „Grundbegriffe der christlichen Ethik“, Paderborn.

WIRZ, Stephan (2007): „Erfolg und Moral in der Unternehmensführung - Eine ethische Orientierungshilfe im Umgang mit Managementtrends“, Frankfurt am Main.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2004) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2004-6“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2004a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2004-13“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2005) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2005-2“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2006) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2006-3“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2007) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2007-5“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2008) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2008-4“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2009) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2009-2“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2011) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2011-2“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2012) (Hrsg.): „Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft“, Lutherstadt Wittenberg, online im Internet unter: http://www.verantwortlich-handeln.com/download/120604_leitbild-de_Unterschriften_o.pdf, zuletzt abgerufen am 24.07.2012, 09:31 Uhr.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2012a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2012-4“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2014) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2014-2“, Lutherstadt Wittenberg.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK e.V. (2014a) (Hrsg.): „Diskussionspapier Nr. 2014-4“, Lutherstadt Wittenberg.

WOLFF, Birgitta (2009): „Organisationsökonomik“, in: KORFF, Wilhelm et al. (2009) (Hrsg.): „Handbuch der Wirtschaftsethik“ (im Auftrag der Görres-Gesellschaft), Bd. 3, Berlin, S. 111-131.

WREDE, Christian (2011): „Zerrüttetes Verhältnis“, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 16.10.2011, Nr. 41, S. B2.

WÜNSCH, Georg (1927): „Evangelische Wirtschaftsethik“, Tübingen.

ZICHY, Michael / GRIMM, Herwig (2008) (Hrsg.): „Praxis in der Ethik - Zur Methodenreflexion in der anwendungsorientierten Moralphilosophie“, Berlin.

ZIMBER, Andreas (2009): „Wie es zur Finanzkrise kam - eine psychologische Ursachenanalyse“, in: bank und markt, Heft 9 (September), S. 31-33.

ZÜRN, Peter (1989): „Ethik im Management - Antworten auf Fragen der Zeit“, Frankfurt am Main.

Rechtsquellen- und Rechtssprechungsverzeichnis

I. Bundesrepublik Deutschland

Aktiengesetz (AktG)

Gesetz vom 06.09.1965 (BGBl. I S. 1089), in Kraft getreten am 01.01.1966; zuletzt geändert am 22.12.2011 (BGBl. I S. 3044).

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

In der Fassung der Bekanntmachung vom 02.01.2002 (BGBl. 2003 I S. 738, 2009 I S. 42); zuletzt geändert durch Artikel 1 des „Gesetzes zur Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuchs zum besseren Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher vor Kostenfallen im elektronischen Geschäftsverkehr und zur Änderung des Wohnungseigentumsgesetzes“ vom 10.05.2012 (BGBl. I S. 1084).

Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz (EAEG)

In der Fassung der Bekanntmachung vom 16.07.1998 (BGBl. I S. 1842), in Kraft getreten am 01.08.1998; zuletzt geändert durch Artikel 13 des „Gesetzes zur Restrukturierung und geordneten Abwicklung von Kreditinstituten, zur Errichtung eines Restrukturierungsfonds für Kreditinstitute und zur Verlängerung der Verjährungsfrist der aktienrechtlichen Organhaftung (Restrukturierungsgesetz - RStruktG)“ vom 09.12.2010 (BGBl. I S. 1900).

Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz- und Publizität (TransPuG)

In der Fassung der Bekanntmachung vom 25.07.2002 (BGBl. I S. 2681), in Kraft getreten am 26.07.2002.

Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

In der Fassung der Bekanntmachung vom 26.07.1994 (BGBl. I S. 1749), in Kraft getreten am 01.08.1994, zuletzt geändert durch Artikel 2 des „Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2010/73/EU und zur Änderung des Börsengesetzes“ vom 26.06.2012 (BGBl. I S. 1375).

Gesetz zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf

Gesetz vom 05.07.1989 (BGBl. II S. 588), in Kraft getreten am 01.01.1991 in der Bekanntmachung vom 23.10.1990.

Urteil des Landgerichts Hamburg, 9. Zivilkammer (AZ 309 O 177/09), vom 26.11.2009

„Schadensersatzverpflichtung wegen fehlerhafter Anlageberatung“ gem. § 280 Abs. 1 BGB.

II. Vereinigte Staaten von Amerika

Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (DFA)

US-Bundesgesetz Nr. 111-203, verabschiedet gemäß Kongress-Report Nr. 111-517 des 111. US-Kongresses (2009-2010) am 15.07.2010; in Kraft getreten am 21.07.2010.

III. Vereinte Nationen

Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf

(engl.: „United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods“, CISG)
Völkerrechtlicher Vertrag vom 11.04.1980, in Kraft getreten am 01.01.1988.